



Tesis Doctoral

Estudio Comparativo de los tres Mediterráneos:
Mar Caribe, Mar de China y Mar Mediterráneo

Departamento de Análisis Económico: Teoría Económica e Historia
Económica

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Universidad Autónoma de Madrid

Autora:

Wai Mun HONG

Director de tesis:

Profesor Alejandro LORCA

Co-Director de tesis:

Profesor Gonzalo ESCRIBANO

Agradecimientos

Un agradecimiento especial al Profesor Alejandro Lorca, mi director de tesis, antes de todo como persona y luego para haberme involucrado en este proyecto doctoral. Porque el tema de la tesis no solo es un tema interesante, sino también porque involucra mis intereses. Gracias porque he aprendido mucho y adquirido muchos nuevos conocimientos gracias a su guía. Las ayudas y las discusiones me han permitido ver y abrochar problemas en maneras que nunca hubiera considerado, permitiendo entender los que es un investigador.

Un agradecimiento especial también va al Profesor Gonzalo Escribano, el co-director de tesis, que me ha prestado mucha atención, ayuda, y ha sido fuente de expertos consejos durante estos años.

Un último agradecimiento especial a Eva Medina, quien no solo es una colaboradora de muchos de mis trabajos, sino también una maestra enseñándome con mucha paciencia los problemas econométricos, a lo largo de la tesis y de los otros trabajos.

Por último, pero no por importancia, gracias de todo corazón a aquellos cuyos nombres no se mencionan aquí, en particular los miembros de mi familia, amigos, colegas y aquellos que me han encontrado en algún momento de mi vida, por sus pequeñas palabras que han permitido mi personal desarrollo hasta ser la persona que soy ahora.

Gracias a todo los que me han ayudado hablando en español conmigo, sin ellos esto no hubiera sido posible esta tesis. Gracias por vuestra paciencia, y ayudas técnica, burocrática, moral y financiera. Este trabajo no es independiente, sino el resultado de un esfuerzo colectivo de los que han contribuido, cada uno en su forma única, a través de las críticas constructivas, su voluntad de compartir su conocimientos y sus ideas. Lo sé, no puedo expresar mi gratitud a todos en pocas palabras o incluso en 100 páginas. Dedico este trabajo a Ustedes.

Resumen

En general en la última década, el mundo ha crecido económicamente, sobre todo en la parte del noreste y del sudeste asiático. En 1994, Krugman, el ganador del Premio Nobel de Economía defendió su argumento en contra “del mito del milagro asiático” haciendo referencia al rápido crecimiento económico de los tigres asiáticos como un simple efecto del crecimiento de la población y del aprovechamiento de los dividendos demográficos. Sin duda, todo este razonamiento justifica el mayor crecimiento económico registrado en Asia Oriental, pero sin una buena gobernanza y políticas, un crecimiento económico de tal manera no hubiera sido posible. Lo que se nota más, es la capacidad del noreste y del sudeste asiático para construir un sistema de cadena de suministro de producción, en gran medida influido por el modelo japonés, "el paradigma de ocas voladoras", que ha permitido intensificar la cooperación económica y la integración regional sin ningún acuerdo explícito, así que la región sigue adoptando aperturas económicas a través de los acuerdos comerciales bilaterales y multilaterales de libre comercio firmados recientemente.

Mientras, en menor medida, los países latinoamericanos en desarrollo han conseguido un cierto éxito en el crecimiento económico y en el desarrollo, aunque la cooperación Norte-Sur sólo se ha limitado a México y los EEUU o, en el mejor de los casos, también Canadá a consecuencia de la firma del TLCAN, así como las industrias maquiladoras en México. La cooperación entre países vecinos es, sin duda, una estrategia de seguridad, socio-económica y socio-político. Sin embargo, los países situados más lejos del América del Norte han creado también varios bloques económicos como el Mercosur y la Caricom, fomentando cooperaciones Sur-Sur y la integración regional y las reformas económicas a través de sustituir la industrialización por sustitución de importaciones con la orientada a las exportaciones.

Con todo, cuando se enfoca la atención en el Mediterráneo, no se ve ninguna falta de esfuerzo en las iniciativas por parte de la Unión Europea (UE) que intenten fomentar mejores relaciones con sus vecinos en el sur del Mediterráneo. Desde el lanzamiento de la Declaración de Barcelona en 1995 hasta su renovación bajo un nuevo nombre, Unión para el Mediterráneo, en 2008, los lazos económicos han

mejorado, pero las mejoras en integración económica entre los dos orillas del Mediterráneo han sido limitadas y el crecimiento económico en la orilla sur se mantiene bajo que otras regiones en desarrollo. A pesar del "fracaso" de esta política, aún estamos seguros de que la UE no ha perdido de vista el objetivo de mejorar las relaciones con los países del sur del Mediterráneo. Pero, ¿Qué ha ido mal? es entonces la pregunta que intentamos buscar en esta tesis.

Abordamos el trabajo con un enfoque multidisciplinario y comparativo, analizando los aspectos socio-económicos y socio-políticos de estas tres regiones a través de la literatura teórica y modelos empíricos, principalmente para explicar el por qué el crecimiento económico sigue bajo en el sur del Mediterráneo y qué es lo que hace que en el sudeste asiático los países crezcan más rápidamente que en otras regiones en desarrollo. Vamos a ver específicamente los aspectos demográficos, migratorios, comerciales y de IDE, subrayando las similitudes y diferencias en las características, patrones de flujos y en las interacciones entre los factores de las regiones desarrolladas y en desarrollo, así como entre las regiones en desarrollo. También se analizará el flujo migratorio, el flujo de comercio y el flujo de IED entre las propias regiones. En un intento de ofrecer un estudio completo y robusto, de los factores institucionales.

Abstract

For the past decade, the world in general have grown economically, particularly in the Northeast and Southeast Asia. In 1994, Krugman, a Nobel laureate in economics, through his thesis challenged the what he called “The Myth of Asia's Miracle”, referring to the fast economic growth in the East Asian countries, was nothing more than a population growth induced one and simply by reaping demographic dividends. Undoubtedly, there are a lot of truth in it, but sound governance and policy making should also be credited to the East Asian countries themselves. What more commendable is also the ability of the Northeast and Southeast Asian countries to build a supply-chain production system, very much a legacy of the Japanese modelled “The Flying Geese Paradigm”, that has allowed regional economic cooperation and integration without explicit agreements, and the region continues to embrace economic openness with more recent signing of bilateral and multilateral free trade agreements.

To a smaller extent, developing Latin American countries, on the other hand, yielded some success in economic growth and development, however, north-south cooperation has only been limited to between Mexico and the United States, or at best Canada too, with the signing of the NAFTA, as well as the maquiladora industries in Mexico. Cooperation between neighbouring countries is unquestionably a form of socio-economic and socio-political security strategy. Nonetheless, those countries situated further way from the North America have also created several of their own economic blocs like Mercosur and Caricom, fostering closer south-south cooperation and integration and through economic reforms replacing import-substitution with an export-led industrialisation.

However, as the focus moved to the Euro-Mediterranean region, we do not see any lack of initiatives effort from the European Union (EU) to nurture closer ties with its southern Mediterranean neighbours. Since the launch of the Barcelona Process in 1995 until its renewal under a new name Union for Mediterranean in 2008, although economic ties have strengthened, the level of economic integration

between the banks remain negligible and economic growth in the southern bank remains stagnant. Despite the “failure” in engaging with the southern Mediterranean countries time and again, for one thing we are sure of is that the EU has lost sight of its southern Mediterranean countries. What has gone wrong is thus the question the answer we attempt to look for in this thesis.

We employ a multi-disciplinary approach with a comparative study focus, analysing socio-economic and socio-political aspects of these three regions through theoretic literature and empirical modelling mainly to explain why economic growth remains stagnant in the Southern Mediterranean and what makes the Southeast Asian countries grow faster than other developing regions. We will look specifically at the demographic aspects, that of migration, international trade and FDI, highlighting the similarities and differences in characteristics, flow patterns and factors interactions between the developed and developing regions, as well as between the developing regions themselves. We will also analyse the migration flow, trade flow and FDI flow between regions. In attempt to deliver a more complete and robust study, institutional factors will also be analyse together with the other main aspects mentioned above.

Índice

Capítulo 1	Introducción al trabajo	14
Capítulo 2	Objetivo, motivación y metodología del trabajo	20
2.1	El objetivo del trabajo	20
2.2	La metodología del trabajo	22
2.2.1	La estructura del trabajo	22
2.2.2	La clasificación y las agrupaciones de las regiones y de los países	24
2.2.3	Recogida y tratamiento de los datos	27
2.2.4	Las direcciones de los flujos económicos	31
Capítulo 3	Las tendencias económicas de los 3 MEDs	33
3.1	El patrón general del desarrollo económico the los 3 MEDs	34
3.1.1	El desarrollo económico en el MED-Americano	38
3.1.2	El desarrollo económico en el MED-Europeo	39
3.1.3	El desarrollo económico en el MED-Asiático	41
3.1.4	Conclusión: las perspectivas económicas de los 3 MEDs	44
Capítulo 4	Población y desarrollo económico	46
4.1	Las teorías del crecimiento de la población: una lectura.	47
4.2	Los efectos del crecimiento de la población: una perspectiva teórica	49
4.3	El crecimiento de la población	52
4.3.1	La población y crecimiento del MED-Americano	54
4.3.2	La población y crecimiento del MED-Europeo	55
4.3.3	La población y crecimiento del MED-Asiático	57
4.3.4	Resumen: las tendencias y características del crecimiento de la población . .	58
4.4	Estructuras de la población	60
4.4.1	La estructura de la población del MED-Americano	62
4.4.2	La estructura de la población del MED-Europeo	63
4.4.3	La estructura de la población del MED-Asiático	64
4.4.4	Resumen: las características de la estructura de la población	67
4.5	Conclusión: efectos poblacionales sobre el desarrollo económico	69

Capítulo 5	Los efectos de la migración y las remesas sobre el desarrollo económico	71
5.1	Las teorías de los movimientos humanos: una lectura	73
5.2	Desempleo y emigración	75
5.3	Las características de migración	77
5.3.1	La tendencia de migración del MED-Americano	79
5.3.2	La tendencia de migración del MED-Europeo	81
5.3.3	La tendencia de migración del MED-Asiático	83
5.3.4	Resumen de las características de los movimientos migratorios en los 3 MEDs y las implicaciones	85
5.4	Los efectos de emigración: una literatura teórica	87
5.4.1	Remesas y sus efectos a corto y a largo plazo sobre el desarrollo económico	88
5.4.1.1	Remesas para necesidades cotidianas	89
5.4.1.2	Remesas para negocios	90
5.4.1.3	Remesas para inversiones en educación e salud y otros usos	92
5.4.1.4	Efectos de remesas sobre el riesgo moral.	93
5.4.2	La fuga, la pérdida, la circulación y la ganancia de cerebros	94
5.4.2.1	La fuga de cerebros en el MED-Americano	96
5.4.2.2	La fuga de cerebros en el MED-Europeo	97
5.4.2.3	La fuga de cerebros en el MED-Asiático	99
5.4.2.4	Las implicaciones del problema de la fuga de cerebros	100
5.4.3	Las asociaciones locales de inmigrantes y diásporas	101
5.4.4	Los trabajadores huéspedes	104
5.4.5	Inmigración irregulares	105
5.4.6	¿La solución al envejecimiento?	107
5.4.7	Xenofobia	108
5.5	Conclusión e implicaciones: los efectos migratorios y de remesas sobre el desarrollo económico	109
 Capítulo 6	 El comercio internacional y sus efectos sobre el desarrollo económico	 112
6.1	Las teorías sobre el comercio: una lectura	114
6.2	Las perspectivas generales de comercio de los 3 MEDs	117
6.2.1	La perspectiva del comercio en el MED-Americano	119
6.2.2	La perspectiva del comercio en el MED-Europeo	120
6.2.3	La perspectiva del comercio en el MED-Asiático	122
6.2.4	Resumen: el comercio y la cuenta de balanza de pagos y sus implicaciones para la economía	124
6.3	La estructura del comercio y sus efectos sobre el desarrollo económico	127
6.3.1	La estructura de comercio del MED-Americano	129

6.3.2	La estructura de comercio del MED-Europeo	130
6.3.3	La estructura de comercio del MED-Asiático	132
6.3.4	Resumen: los efectos de la estructura del comercio sobre el desarrollo económico	135
6.4	Flujos de comercio en los 3 MEDs	137
6.4.1	La relación de comercio del MED-Americano con los 3 MEDs	139
6.4.2	La relación de comercio del MED-Europeo con los 3 MEDs	141
6.4.3	La relación de comercio del MED-Asiático con los 3 MEDs	143
6.4.4	Resumen: la relación de comercio de los 3 MEDs y sus implicaciones	148
6.5	Conclusión e implicaciones del comercio internacional y sus efectos sobre el desarrollo económico	150
Capítulo 7	Efectos de la inversión directa extranjera en el desarrollo económico	153
7.1	Lista de términos de IDE y metodología	156
7.2	Las teorías de la IDE: una lectura	157
7.3	La evolución y las perspectivas generales de IDE de los 3 MEDs	160
7.3.1	La perspectiva de IDE en el MED-Americano	162
7.3.2	La perspectiva de IDE en el MED-Europeo	164
7.3.3	La perspectiva de IDE en el MED-Asiático	166
7.3.4	Resumen: las prespectivas y implicaciones de IDE: una visión global de los 3 MEDs	167
7.4	IDE: estructura y implicaciones	169
7.4.1	La estructura de IDE del MED-Americano	170
7.4.2	La estructura de IDE del MED-Europeo	173
7.4.3	La estructura de IDE del MED-Asiático	174
7.4.4	Resumen: la estructura de IDE y las implicaciones para la economía	176
7.5	Flujos de IDE en los 3 MEDs	177
7.5.1	La relación de IDE del MED-Americano	180
7.5.2	La relación de IDE del MED-Europeo	181
7.5.3	La relación de IDE del MED-Asiático	183
7.5.4	Resumen: flujos de IDE y las implicaciones sobre las relaciones de IDE . . .	184
7.6	Conclusión: efectos de la inversión directa extranjera sobre el desarrollo económico	185

Capítulo 8	Factores determinantes del desarrollo económico: modelo empírico sobre crecimiento económico y factores diferenciales económicos e institucionales del crecimiento regional	189
8.1	Modelo empírico sobre crecimiento económico	190
8.1.1	Descripción de los datos	191
8.1.2	Relaciones entre la endógena (Y_i) y los regresores (X_i): un primer análisis de los gráficos de dispersión y de los modelos de regresiones	194
8.1.3	Un análisis de correlación entre los regresores	197
8.1.4	Resultados de las regresiones alternativas planteadas	199
8.1.5	El análisis por países	203
8.1.6	Análisis regional	206
8.2	Factores diferenciales del crecimiento regional	207
8.2.1	Nivel de desarrollo inicial del PIB per cápita del año 2000	207
8.2.2	Factores institucionales	213
8.2.2.1	Índice de Libertad Económica	215
8.2.2.2	Índice de Gobernanza	218
8.2.2.3	Índice de Democracia	220
8.2.2.4	Principales conclusiones de los indicadores institucionales	222
8.2.3	Factores de entorno de mercado	224
8.3	Conclusión: factores determinantes del crecimiento económico	230
Capítulo 9	Conclusiones	233
	Bibliografía	245

Lista de figuras y gráficos

2.1	Mapa de las agrupaciones de las regiones y de los países	25
2.2	Esquema de los flujos económicos de los 3 MEDs	32
4.1	Modelo de la transición demográfica	49
4.2	Pirámides de población del año 2008	66
4.3	Efectos de la transición demográfica sobre la economía	67
5.1	Factores de empuje y atracción de migración	75
5.2	Los efectos de emigración e inmigración en el país de origen y en el país de destino	87
5.3	Usos comunes de remesas	89
8.1	Gráfico de dispersión entre la tasa de crecimiento del PIB per cápita anualizada entre el año 2000 y 2008 y los regresores, con desagregación regional	195
8.2	Tasa de crecimiento anualizada del PIB per cápita (entre el año 2000 y 2008) real y estimado en el análisis de regresión	204
8.3	Índice de Libertad Económica por regiones, 2008	216
8.4	Índice de Libertad Económica por regiones (variación entre 2000 y 2008) . .	218
8.5	Índice de Gobernanza por regiones, 2008	219
8.6	Índice de Gobernanza por regiones (variación entre 2000 y 2008)	220
8.7	Índice de Democracia por regiones, 2008	221
8.8	Índice de Democracia por regiones (variación entre 2006 y 2008)	222

Lista de tablas

2.1	Agrupaciones de las regiones y de los países	26
2.2	Lista de datos y fuentes	28
3.1	El PIB y PIB per cápita, a precios corrientes y tipo de cambio	35
3.2	El crecimiento del PIB y PIB per cápita, % promedio	36
3.3	PIB (valor añadido) por sector, % sobre el PIB total (valor añadido)	36
3.4	PIB (valor añadido) del sector secundario por sub-sector, % sobre el PIB total (valor añadido)	37
3.5	PIB (valor añadido) del sector terciario por sub-sector, % sobre el PIB total (valor añadido)	37
3.6	La tendencia de las características económicas de los 3 MEDs (la variación entre el año 2000 y 2008)	43
4.1	Características del crecimiento de población, % promedio	54
4.2	La tendencia de las características de población (la variación entre el año 2000 y 2008)	58
4.3	La población dependiente, 2008 del año 2008	67
5.1	Desempleo y Emigración, % promedio	77
5.2	Migración neta y tasa global de emigración	78
5.3	Flujo de la salida de emigrantes por destino,% del año 2004	79
5.4	Tasa de emigración por nivel de educación,% promedio del año 2000	95
6.1	El valor del comercio de mercancías, \$EEUU en millones a precios corrientes y tipo de cambio	118
6.2	La participación comercial, % sobre el mundo total	118
6.3	El crecimiento del valor del comercio de mercancía, % promedio	119
6.4	Balanza comercial por productos, millones de \$EEUU	124
6.5	La tendencia de las características del comercio (la variación entre el año 2000 y 2008)	126
6.6	La estructura de comercio: exportación, % sobre la exportación total	134
6.7	La estructura de comercio: importación, % sobre la importación total	135
6.8a	Flujos de comercio por socios, 2000: exportación, % sobre la exportación total	146
6.8b	Flujos de comercio por socios, 2008: exportación, % sobre la exportación total	146
6.9a	Flujos de comercio por socios, 2000: importación, % sobre la importación total	147
6.9b	Flujos de comercio por socios, 2008: importación, % sobre la importación total	148
7.1	El valor de la IDE recibida del mundo, \$EEUU en millones a precios corrientes y tipo de cambio	161
7.2	El crecimiento del valor de la IDE recibida del mundo, % promedio	162
7.3	La tendencia de las características de la IDE (la variación entre el año 2000 y 2008)	168

7.4	La estructura de IDE del MED-Americano, en millones de \$EEUU	171
7.5	La estructura de IDE del MED-Europeo, en millones de \$EEUU	174
7.6	La estructura de IDE del MED-Asiático, en millones de \$EEUU	175
7.7	El stock de IDE por socio, % del año 2008	179
7.8	El flujo de entrada de IDE por socios, % del año 2008	179
8.1	Estadísticos descriptivos de las variables	192
8.2	Correlación entre la tasa de crecimiento del PIB per cápita anualizada entre el año 2000 y 2008 y los regresores, con desagregación regional	196
8.3	Correlaciones entre las variables explicativas de la especificación del modelo de crecimiento	198
8.4	Modelos de regresiones: resultados de las regresiones alternativas planteadas I	200
8.5	Modelos de regresiones: resultados de las regresiones alternativas planteadas II	202
8.6	Errores por países en el análisis de regresión	205
8.7	Estadísticos descriptivos de la tasa de crecimiento del PIB per anualizada en 2000 y 2008	208
8.8	Niveles de significación en el análisis ANOVA para el PIB per cápita regional, 2000 y 2008	209
8.9	Resultados de las regresiones alternativas planteadas III	211
8.10	Ranking de los indicadores Haciendo Negocios, 2011	226
8.11	Comparación regional de los indicadores Haciendo Negocios, 2011	228
8.12	Ranking por países del SAS de los indicadores Haciendo Negocios, 2011	230

Capítulo 1

Introducción

Hasta hace dos décadas, Asia no había sido un tema que atrae mucha atención global. Hoy en día más que antes, Asia está generando más intereses en todos los rincones del mundo, por la abertura de China a la economía global, ni siquiera “el milagro asiático” del desarrollo económico de los tigres asiáticos había provocado tanto interés. Interés que viene, precisamente, por el aumento del poder económico de China, desde una autarquía, una economía fallada que generaba hambrunas, hasta lo que es hoy. Una apertura económica que es una política importante pero no justifica todo el éxito económico de China, ya que también es debido a algunos elementos comunes al “milagro asiático”. Por lo tanto la pregunta de cómo ha alcanzado el desarrollo económico, cuál o cuáles sean los factores que lo hayan influenciado es de extremo interés, tanto a nivel académico como a nivel político.

“El milagro asiático”, según Krugman (1994), fue la consecuencia de la expansión de población y de la transición demográfica, aprovechando los dividendos demográficos que han permitido acelerar el crecimiento y desarrollo económico en los países asiáticos. De hecho, no podemos rechazar este argumento. Sin embargo, tampoco podemos negar que los países asiáticos han podido mantener su alto crecimiento económico, aparte de una buena política estratégica por parte del estados, en parte por al sistema desarrollado en la cadena de suministro de producción en la región, fomentando la cooperación y la integración económica entre ellos. A su vez, tenemos que, en una manera u otra, dar crédito al modelo

japonés de desarrollo económico, el paradigma de ocas voladoras que había creado el sistema de distribución de producciones, facilitando el desarrollo económico de la región como «un todo».

Por otra parte es muy interesante observar lo que ha pasado en el área Euro-Mediterráneo, en comparación con lo que ha pasado en Asia. A pesar de todas las iniciativas propuestas principalmente por la Unión Europea (UE) y los intereses de crear una región más integrada y con más seguridad, aún no existe la dinámica del crecimiento económico en el Mediterráneo como «un todo», como en Asia; dada la rica historia económica, política, e incluso conquistadora compartida de la región, se puede entonces plantear una pregunta fundamental, ¿por qué esta diferencia?

A lo largo de la historia, el Mediterráneo, el “mare nostrum” romano, es un mar cerrado que ha permitido una estrecha relación, tanto pacífica como violenta, entre sus pueblos ribereños. Fernand Braudel (2001) argumentó que en la región habrá paz solo si el Mediterráneo tiene un único dueño. En efecto, en toda la historia de este mar sólo ha existido un intervalo histórico en el que fue dominado por un solo poder, y ese poder fue el Imperio Romano que llevó la paz romana; lo cierto es que el gran historiador francés que revolucionó la metodología de la historia no deja de tener razón.

Es también cierto que el Mediterráneo de hoy es una región, aunque no exactamente conflictiva, sino desintegrada, en el sentido de que el norte y el sur están muy separados en temas económicos y políticos. Los países europeos, que también son económicamente desarrollados y democráticos se sitúan en la orilla norte del Mediterráneo y los países menos desarrollados y autoritarios se hallan en la orilla sur. Además, el Mediterráneo está dividido por la religión, Cristianismo en la mayor parte del norte y el Islam en el sur; ha sido históricamente una región de confrontación entre los imperios que se disputaron la hegemonía mundial hasta el Siglo XVI, y ha vivido la confrontación colonialista, en su parte occidental con el predominio francés y en su parte oriental con el predominio anglosajón. Pero hoy en día, el sur del Mediterráneo se ha convertido en el proveedor clave de energía a la Unión Europea (UE). Desgraciadamente, el Mediterráneo se ha transformado en la región de los conflictos fronterizos más

duraderos entre estados y la falta de reconocimientos de fronteras solo agrava los problemas de la geopolítica interna de esos mismos estados y de las rivalidades entre religiones, lenguas, grupos étnicos y tribales e intereses económicos. Aún más, el Mediterráneo sigue siendo el mayor y más colosal museo de conflictos.

Todas estas características han creado la dinámica interna del mar Mediterráneo, resultante de la complejidad y de la multi-pluralidad de interacciones entre estados e intereses. Siguiendo esta línea, también se puede hablar de un modelo mediterráneo que se podría aplicar a otros mares, como el mar de China y Japón, al que llamaremos “Mediterráneo asiático” (MED-Asiático), y el mar de las Antillas y Golfo de México, el “Mediterráneo americano” (MED-Americano) (Lacoste, 2006), mientras que para un mejor entendimiento del concepto de la comparación de las regiones, la llamaremos el Euro-Mediterráneo “Mediterráneo europeo” (MED-Europeo).

Es interesante notar que estos tres mediterráneos (3 MEDs) posean muchas características similares geográficas y económicas, y posiblemente políticas y culturales. Se observa una división entre los países desarrollados en el norte y aquellos en desarrollo tanto en el sur del globo como en “los 3 MEDs”, ya después de la segunda guerra mundial. En cada uno de los 3 Meds, Med-Americano, MED-Europeo (el mare nostrum romano) y MED-Asiático, existe un “Trion” (Lorca, 1996): EEUU es el “trion” del MED-Americano, Unión Europea el “trion” del MED-Europeo y Japón el “trion” del MED-Asiático.

Lo que nos interesa preguntar es ¿cuál ha sido la dinámica del desarrollo económico en los 3 MEDs y que ha diferenciado unos de otros? ¿Podría ser que estas diferencias estén en la dinámica del desarrollo económico en los 3 MEDs y que se pueda explicar por las diferencias en los recursos naturales, por las políticas de sus respectivos nortes y/o por las de los mismos países que forman esos sures? ¿O a lo mejor por las diferencias culturales? En el MED-Asiático existe una diversidad significativa tanto de religiones: budismo, sintoísmo, cristianismo y religión musulmana repartidas en el territorio; como de étnias: chinos, coreanos, japoneses, malayos y hindúes se asientan en un región donde existe una gran

diversidad cultural. En el MED-Americano existe una mayor homogeneidad religiosa, donde el cristianismo es predominante mientras que la diversidad étnica es mayor, pero no tanto como en MED-Asiático. Las diferencias en el MED-Europeo originan una ruptura norte-sur en prácticamente todos los aspectos: religiosos (cristianos-musulmanes), étnicos (indo-europeos, árabes y bereberes), culturas (occidental, islámica). Aunque justificar las diferencias de las dinámicas económicas en aspectos culturales no sea «políticamente correcto», el economista siempre está tentado a implicarlos cuando no encuentra respuestas económicas razonadas. Aún así, no podemos negar el papel importante que la cultura juega en el desarrollo (Harrison y Huntington, 2000).

Es interesante subrayar el hecho de que aunque no se haya llevado a cabo un estudio comparativo en profundidad como el que aquí planteamos, la literatura del desarrollo ya admite la existencia de diferencias en la dinámica de desarrollo de los 3 MEDs. En efecto, podemos bautizar a la dinámica del MED-Americano como el «modelo maquiladora», y la dinámica del MED-Asiático como el «modelo de las ocas voladoras», como hemos mencionado anteriormente, es importante notar que no existe un nombre para el modelo de desarrollo comprensivo en el MED-Europeo.

Observamos también otras diferencias tan curiosas como significativas en los 3 MEDs. En el MED-Asiático no existe ningún acuerdo internacional que haya originado un organismo supranacional en el que pueda apoyarse el diálogo norte-sur para el desarrollo de este último. Aunque existen organismos como la Asociación de Naciones del Sureste Asiático (ANSA), no coinciden con la geografía de nuestro análisis de cooperaciones norte-sur, y la mayoría de los países desarrollados del Asia no pertenecen, pero sirve para el análisis de cooperaciones sur-sur. En el MED-Americano existe el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TCLAN), que sin duda ha favorecido la instalación de la industria maquiladora en el Norte de México. Además, la creación de los bloques económicos entre los países en desarrollo en el MED-Americano, tales como el Mercado Común de Sur (Mercosur) y la Comunidad de Caribe (Caricom), también han intensificado las cooperaciones tanto sur-sur como norte-sur. Con todo, hay que remarcar el importante hecho de que las diferencias en la dinámica económica también tienen

mucho que ver con las diferencias en las políticas industriales de comercio e inversión entre el modelo asiático y el americano, aunque no analizada en profundidad en este trabajo, será usada como argumento para defender los resultados y conclusiones de los análisis (Lorca, 1996).

En el MED-Europeo, existe una entidad supranacional con un grado de integración económica mucho más intenso que en el caso de los MED-Asiático y MED-Americano, que es la Unión Europea (UE). Prácticamente desde la firma del Tratado de Roma, en 1957, la UE ha prestado mucha atención, recursos y buena parte de su tiempo al Mediterráneo. El diálogo económico empezó ya en 1960 con los llamados acuerdos de cooperación, continuó, en 1973, con la Política Global Mediterránea (PGM), a la que le siguió la Política Mediterránea Renovada (PMR) en 1987, la Declaración de Barcelona (DB) en 1995, la Política de Vecindad (PV) en 2002, y la renovación de la DB bajo un nuevo nombre: el Unión por el Mediterráneo (UfM) en 2008. En la política exterior de la UE no existe un área a la que se le haya prestado tanta atención, exceptuando el Este europeo, como al Mediterráneo. El objetivo declarado por la UE para el Mediterráneo ha sido transformar ese mar en un área de seguridad económica y política, promoviendo estabilidad y desarrollo en la región. Sin embargo, a diferencia de los MED-Americano y MED-Asiático, entre los países en desarrollo en el MED-Europeo, no existe una entidad tan definida, así que falta un mecanismo que apoye las cooperaciones sur-sur. Con todo, los que trabajamos en temas mediterráneos tenemos la reputación de no perder nunca las esperanzas, por ello seguimos albergando la esperanza de que algún día puedan verse cumplidos esos deseos.

A continuación, siguiendo esta línea de argumentación, lo que intentamos en este trabajo es hacer un estudio analítico de los 3 MEDs con un enfoque comparado, presentando tanto la literatura teórica como la empírica. Seleccionamos aquí varios conjuntos de indicadores tanto socio-económicos como socio-políticos, tales como los demográficos, migratorios, comerciales y de inversión directa extranjera (IDE), por mencionar algunos en general, que entendemos ser significativos, y los indicadores institucionales tales como los índices de libertad económica, de gobernanza, de democracia y del entorno de mercado. Lo que queremos descubrir son características y patrones diferenciales que nos expliquen y

justifiquen, si los hay, las diferencias entre las regiones, ambos nortes y sures, y en las relaciones económicas entre los nortes y los sures en los 3 MEDs, en sus patrones de flujos económicos y desempeños institucionales y, así para identificar y explicar los puntos donde los sures muestran entre sí tales diferencias en su desarrollo económico. La idea es pues introducir elementos sociales y culturales en el campo del desarrollo económico.

En el siguiente capítulo, presentaremos en detalles el objetivo, motivación y metodología del trabajo, y también su estructura.

Nota: La investigación estaba prácticamente terminada cuando se desarrollo el fenómeno del Despertar Arabe. Así que la implicaciones de este fenómeno en el futuro del MED-Europeo es una tarea pendiente para la autora.

Capítulo 2

Objetivos y metodología del trabajo

Hemos visto en el capítulo anterior la introducción al trabajo, donde mencionamos brevemente la motivación y las cuestiones que queremos investigar. Mientras que, en este capítulo vamos a explicar en más detalle sus objetivos, y las metodologías que vamos a usar para abordar las cuestiones, y las dificultades, con el fin de encontrar algunas respuestas conclusivas a las preguntas y conclusiones comprensivas.

2.1 El objetivo del trabajo

El objetivo principal es investigar las preguntas planteadas sobre la perspectiva global del desarrollo económico de los tres principales mares cerrados del mundo, el Mar Caribe, el Mar de China y el Mar Mediterráneo, a través de la interacción y cooperación económica norte-sur. No obstante, la pregunta principal, y también más importante de este trabajo es ¿por qué hay tanto progreso económico en la región en desarrollo en el Mar de China, un poco menos en el Mar Caribe, y casi no existe en el Mar Mediterráneo?

Lo esencial, sin embargo, es que vamos a abordar las cuestiones a través de la realización de los

análisis con un enfoque comparado del desarrollo económico de los países en desarrollo en América, aquellos en el Sur del Mediterráneo y en el sudeste de Asia, a través de interacciones y cooperaciones con los países desarrollados en sus propias regiones; para ser más específicos, los países en estas tres regiones son específicamente los países ribereños de los tres mares.

En este trabajo, usaremos varios factores para realizar los análisis e intentaremos identificar las similitudes y las diferencias en las características de la población, las tendencias y los patrones de los flujos de migración, comercio internacional e inversión directa extranjera. En otras palabras, analizaremos aquí factores relativos a población, migración, comercio e inversión directa extranjera (IDE) y las relaciones de intercambio que los países en desarrollo de las áreas consideradas tienen con los países desarrollados de sus nortes. Esto nos permite analizar y comparar las maneras por las cuales estas interacciones han fomentado el desarrollo económico en algunos de los países en desarrollo y los países desarrollados.

Sin duda, las características, las tendencias y los patrones de estos factores sociales y económicos todavía son insuficiente para explicar el por qué la existencia de la diferencia en el progreso económico entre las tres regiones en desarrollo en su totalidad. Por lo tanto, incluiremos también en este trabajo los factores institucionales que consideramos relevantes y tienen mucha influencia en las características, tendencias y patrones de los factores sociales y económicos, y en general en el progreso económico. No obstante, por último, intentaremos también construir un modelo con varias variables, basándonos en los factores sociales, económicos e institucionales usados en este trabajo, con el fin de explicar cuáles son los factores más significativos para explicar la diferencia en el progreso económico entre las tres regiones en desarrollo en cuestión.

De nuevo, nos gustaría subrayar que el objetivo es intentar encontrar respuestas, así como conclusiones a las preguntas que son los motivos principales de este trabajo.

2.2 La metodología del trabajo

En este apartado, 2.2, explicaremos la metodología de este trabajo, paso por paso, las definiciones y las clasificaciones que usamos en este trabajo.

2.2.1 La estructura del trabajo

Aparte de este capítulo y el anterior, el trabajo se dividirá en 6 partes, en cada una de las cuales veremos un análisis detallado tanto de los nortes como de los sures.

Empezaremos a dar una visión general sobre las perspectivas económicas en el capítulo 3, donde veremos los estados económicos de las regiones, en desarrollo y desarrolladas, de los 3 MEDs, específicamente el producto interno (PIB), el crecimiento económico (el crecimiento del PIB) y el PIB per cápita. En este capítulo, también veremos la estructura de la economía de las regiones de los 3 MEDs y comentaremos en una manera retrospectiva en general los posibles efectos e implicaciones sobre el desarrollo económico y sobre los flujos de comercio e inversión directa extranjera.

En el capítulo 4, empezaremos a presentar una lectura sobre las teorías de población. Luego, analizaremos las características de la población, un factor importante del desarrollo económico en este trabajo e intentaremos establecer algunas relaciones con las teorías mencionadas. Aquí, veremos también los aspectos principales de la población, tales como el tamaño de la población, el crecimiento de la población, la estructura de población (el porcentaje de la población dependiente sobre la población total) de cada región, norte y sur, de los 3 MEDs y haremos una comparación entre ellos y comentaremos cómo estos aspectos de población han afectado al progreso del desarrollo económico.

En el capítulo 5 daremos primero una lectura sobre las teorías de la migración e intentaremos

explicar cómo la expansión de la población, juntos con los problemas sociales y dificultades institucionales, han influido en los patrones y en las direcciones de los flujos migratorios a través de las teorías mencionadas. Destacaremos aquí también los efectos, tanto los positivos como los negativos, de la emigración sobre la economía, desde el punto de vista de los países emisores de migrantes y de los países de acogidas.

En el capítulo 6, empezaremos presentando una lectura de las teorías sobre el comercio internacional. Luego, veremos las perspectivas del comercio internacional de los 3 MEDs, subrayando el hecho de cómo la estructura del comercio ha afectado el volumen de comercio y el desarrollo económico. También destacaremos los flujos de comercio más importantes en los 3 MEDs y intentaremos relacionar cómo las agrupaciones y acuerdos económicos han intensificado la cooperación e integración económica entre los nortes y los sures, y las implicaciones sobre el desarrollo económico.

En el capítulo 7, de manera parecida, empezaremos a dar una lectura de las teorías sobre la inversión directa extranjera y ver las perspectivas de inversión directa extranjera (IDE); analizaremos luego la estructura de IDE, identificando los sectores más importantes y los efectos sobre los flujos de IDE y el desarrollo económico. De nuevo, veremos los flujos de IDE entre las regiones, los nortes y los sures de los 3 MEDs, e intentaremos establecer las relaciones de IDE con las agrupaciones y los acuerdos económicos.

Hasta aquí, habremos presentado un análisis de la literatura teórica sobre los factores socio-demográficos y económicos relacionados con el desarrollo económico. No obstante, para presentar un trabajo más completo, aplicaremos los análisis empíricamente a través del análisis de los modelos de regresiones, con el fin de identificar los determinantes del crecimiento económicos de los países en las áreas de los 3 MEDs. Dentro este capítulo, además, intentaremos aclarar las preguntas planteadas por los modelos y destacaremos, al mismo tiempo, las implicaciones usando razones institucionales y con conclusiones que se han observado en los capítulos anteriores.

Por último, en las conclusiones finales del trabajo intentaremos presentar los resultados más relevantes y las respuestas comprensivas que expliquen en parte, las cuestiones planteadas sobre las diferencias en el progreso económico.

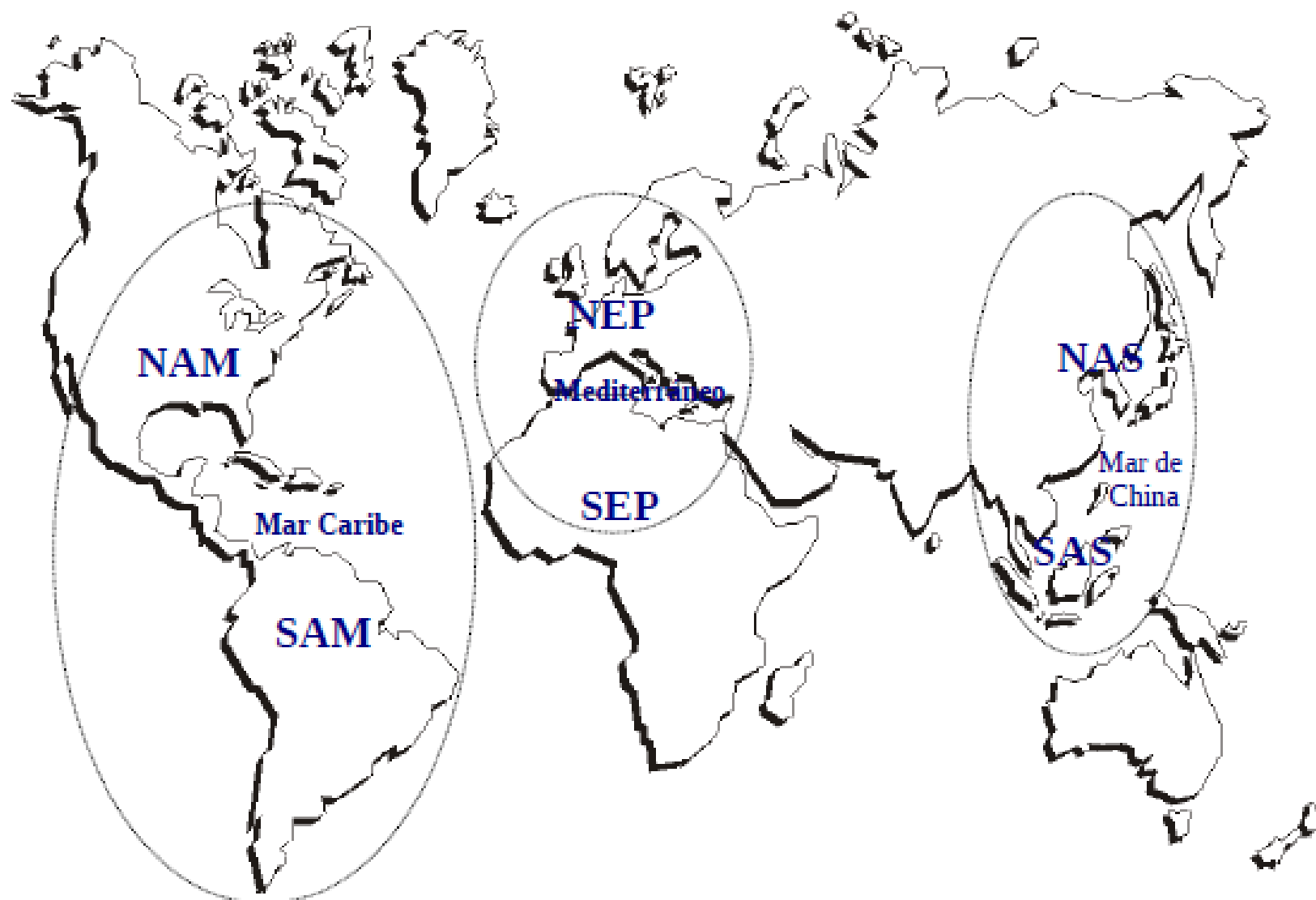
2.2.2 La clasificación y las agrupaciones de las regiones y de los países

Para empezar, nos gustaría subrayar los criterios usados para la agrupación de las regiones y de los países:

- Se dividen en tres mares y estos son Mar de Caribe, Mediterráneo y Mar de China.
- Los países seleccionados son países ribereños de estos tres mares.
- Los países se dividen en dos grupos: los nortes para los países desarrollados y los sures para los países en desarrollo.

Además, a lo largo de este trabajo, usamos el término MED en lugar de “mar”, entonces los tres mares en este trabajo, serán llamados los 3 MEDs, mientras que, para las regiones, en vez de usar el nombre del mar, usamos MED-Americano para la región de mar de Caribe, MED-Europeo para el Mediterráneo y MED-Asiático para mar de China. Puesto que los 3 MEDs se dividen cada uno en norte y sur, llamaremos, entonces, el norte del MED-Americano “NAM” y su sur “SAM”; el norte del MED-Europeo “NEP y su sur “SEP”; y el norte del MED-Asiático “NAS” y su sur “SAS”. La tabla 2.1 presenta el resumen de las agrupaciones, de las regiones y de los países.

Figura 2.1 Mapa de las agrupaciones de las regiones y de los países



Fuente: <http://www.mapsofworld.com> y elaboración propia.

Tabla 2.1 Agrupaciones de las regiones y de los países

MED-Américoano		MED-Europeo	MED-Asiático
NAM	NEP	NAS	
<ul style="list-style-type: none"> • Canadá • EEUU 	<ul style="list-style-type: none"> • Economías Mediterráneas (EM) <ul style="list-style-type: none"> • Chipre • España • Francia • Grecia • Italia • Malta • Portugal • Economías Bálticas <ul style="list-style-type: none"> • Dinamarca • Estonia • Finlandia • Letonia • Lituania • Suecia • Economías Europa Central (EEC) <ul style="list-style-type: none"> • Alemania • Austria • Bélgica • Eslovaquia • Eslovenia • Holanda • Hungría • Irlanda • Luxemburgo • Polonia • Reino Unido • República Checa 	<ul style="list-style-type: none"> • China Entera (CE) <ul style="list-style-type: none"> • República Popular China • Hong Kong • Taiwan • Corea del Sur • Japón • Singapur 	
SAM			
<ul style="list-style-type: none"> • Brasil • México • Islas y pequeñas economías caribe (IPEC) <ul style="list-style-type: none"> • Antigua y Barbuda • Bahamas • Barbuda • Belice • Cuba • Costa Rica • Dominica • El Salvador • Granada • Guatemala • Guyana • Haití • Honduras • Jamaica • Nicaragua • Panamá • República Dominicana • Santa Kitts y Nevis • Santa Lucía • Santa Vincents y las granadinas • Suriname • Trinidad y Tobago • Gran economías caribe (GEC) <ul style="list-style-type: none"> • Argentina • Chile • Colombia • Ecuador • Perú • Venezuela 	<hr/> <p>Mediterráneo del Sur (SEP)</p> <hr/> <ul style="list-style-type: none"> • Israel • Maghreb <ul style="list-style-type: none"> • Argelia • Libia • Marruecos • Túnez • Machrek <ul style="list-style-type: none"> • Egipto • Jordania • Líbano • Palestina • Siria 		
			Sudeste Asiático (SAS)
			<ul style="list-style-type: none"> • Asociación de Naciones del Sudeste Asiático Original (ANSA O) <ul style="list-style-type: none"> • Indonesia • Filipinas • Malasia • Tailandia • Asociación de Naciones del Sudeste Asiático Nuevos Miembros (ANSA N) <ul style="list-style-type: none"> • Camboya • Vietnam

Fuente: Elaboración propia.

2.2.3 Recogida y tratamiento de los datos

Antes de empezar a presentar los datos relevantes en los temas del trabajo, subrayamos que los 4 factores sociales y económicos analizados principalmente son:

- población.
- migración y remesas.
- comercio internacional.
- Inversión directa extranjera (IDE).

Además, como se ha mencionado en el apartado 2.2.1, vamos también a centrar una parte del capítulo 8 en el análisis de los factores institucionales y sus efectos sobre el desarrollo económico, con el fin de presentar un trabajo más completo y conclusivo. Así pues cada uno de estos factores se analizarán y compararán en las seis regiones en que se han dividido (Norte-Sur) los 3 MEDs.

En la tabla 2.2, mostramos los datos principales utilizados para este trabajo y sus fuentes. Para la mayoría de los datos se han considerado los años 2000, 2004 y 2008. El motivo de recoger datos de tres años es intentar establecer una tendencia y ver la variación desde un período a otro. No obstante, en el caso que no sean disponibles, usamos los datos del último año disponible, mientras que en casos atípicos serán indicados explícitamente en el apartado en que se utilicen y como se han obtenido.

Tabla 2.2 Lista de datos y fuentes

Variables:	Fuentes:
1. Población (millones)	UNCTADStat
2. Crecimiento de población (% por año)	UNCTADStat
3. Tasa de fecundidad por mujer	Banco Mundial
4. Tasa de mortalidad bruta por 1.000 habitantes	Banco Mundial
5. Tasa de mortalidad infantil por 1.000 habitantes	Banco Mundial
6. Población dependiente de jóvenes (% sobre la población total)	U.S. Census Bureau International Data Base
7. Población dependiente de mayores (% sobre la población total)	
8. La fuerza laboral (% sobre la población de edad de trabajo)	Banco Mundial
9. La tasa de actividad (% sobre la población de edad de trabajo)	Banco Mundial
10. Desempleo (% de la fuerza laboral)	Banco Mundial
11. Desempleo por nivel de educación (% sobre el desempleo total)	Banco Mundial
12. Tasa de emigración, total y por nivel de educación	Banco Mundial~Maurice Schiff y Mirja Channa Sjoblom
13. Flujos migratorios por destino, 2004	Global Migrant Origin Database Version 4 of Development Research on Migration, Globalisation and Poverty (University of Sussex)
14. Flujos migratorios por origen, 2004	
15. Remesa recibida (millones de \$EEUU)	UNCTADStat
16. Remesa recibida (% sobre el PIB)	UNSTADStat
17. Exportación (millones de \$EEUU)	UNCTADStat
18. Exportación por tipo de productos (% sobre la exportación total)	UNCTADStat
19. Importación (millones de \$EEUU)	UNCTADStat
20. Importación por tipo de productos (% sobre la importación total)	UNCTADStat
21. Balanza de pagos (millones de \$EEUU)	UNCTADStat

Variables:	Fuentes:
22. Exportación por socios	UN Comtrade
23. Importación por socios	UN Comtrade
24. Inversión Directa Extranjera (IDE) recibida (millones de \$EEUU)	UNCTADStat
25. IDE recibida por sector	Investment Map of International Trade Centre, UNCTAD, World Association of Investment Promotion Agencies, Multilateral Investment Guarantee Agency, Banco Mundial.
26. IDE recibida por inversor	
27. Índice de Libertad Económica	Instituto Fraser.
28. Índice de Gobernanza	Banco Mundial.
29. Índice de Democracia	The Economist Intelligence Unit.
30. Ranking de los indicadores Haciendo Negocios	Banco Mundial.

Fuente: Elaboración propia.

En las tablas mostradas en este trabajo, a partir de este capítulo, tendemos a usar algunos términos aritméticos, tales como “total”, “promedio”, “tasa de crecimiento”, “valor absoluto”, “número absoluto” etcetera. De cualquier manera, explicaremos y definiremos específicamente los términos aritméticos usados en los títulos de las tablas. Aún así, nos gustaría explicar los cálculos hechos para obtener las cifras y los porcentajes presentados en las tablas en las diferentes situaciones tanto con datos disponibles como en las estimaciones realizadas para cubrir la falta de datos.

- En casi todos los casos, presentaremos datos agrupados según la clasificación de los 3 MEDs, norte y sur; por lo tanto, mostramos datos de 6 áreas, por cada año especificado. Intentaremos, de todas formas, presentar los datos del año 2000, 2004 y 2008, no obstante estarán sujetos a su disponibilidad y al contexto del análisis.
- La tasa de crecimiento de cualquier variable presentada en las tablas son de las del año

especificado. Por ejemplo, la tasa de crecimiento de población del año 2008 es el porcentaje de crecimiento ocurrido de 2007/2008.

En seguida, presentamos las metodologías usadas con más frecuencia para obtener las cifras y los porcentajes mostrados en las tablas del trabajo, basándonos en los datos brutos recogidos directamente desde la fuente principal.

- Para obtener cifras en total:

$$\sum_{i=1}^n X_i$$

donde X_i es el valor absoluto de cada país del grupo y n es el número total de países en el grupo.

- Para obtener cifras, porcentajes, valores anualizados y etcetera en promedio:

$$\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n X_i$$

donde X_i es el valor absoluto de cada país del grupo y n es el número total de países en el grupo.

- En caso de no estar disponibles los datos sobre la tasa de crecimiento de un año determinado, se usará la siguiente fórmula:

$$\frac{X_{\text{año } 2} - X_{\text{año } 1}}{X_{\text{año } 1}} * 100$$

donde $X_{\text{año } 1}$ es el valor absoluto del país del año anterior del año determinado, $X_{\text{año } 2}$.

- Para obtener la participación, el ratio etcetera:

$$\frac{X_i}{X_{\text{total}}} * 100$$

donde X_i es el valor absoluto del país y X_{total} es el valor total de países del grupo o valor mundial, dependiendo del contexto de cada caso. En el caso donde X_{total} del grupo sea desconocido, véase el cálculo del valor en total.

- En el trabajo presentamos frecuentemente tablas de tendencia de las variables, donde usamos la variación de las cifras o los porcentajes de dos años determinados para averiguar si hay incremento o decremento, con el fin de presentar una visión más simple y comprensiva a los lectores. En el caso de este trabajo, los dos años determinados son 2000 y 2008, así que para usar un cálculo muy sencillo las diferencias están dada por:

$$X_{2008} - X_{2000}$$

donde X_{2000} y X_{2008} son respectivamente las cifras o los porcentajes del año 2000 y del 2008.

Los otros cálculos usados en este trabajo que no están mostrados en este apartado serán explicados en el capítulo o en el apartado mismo.

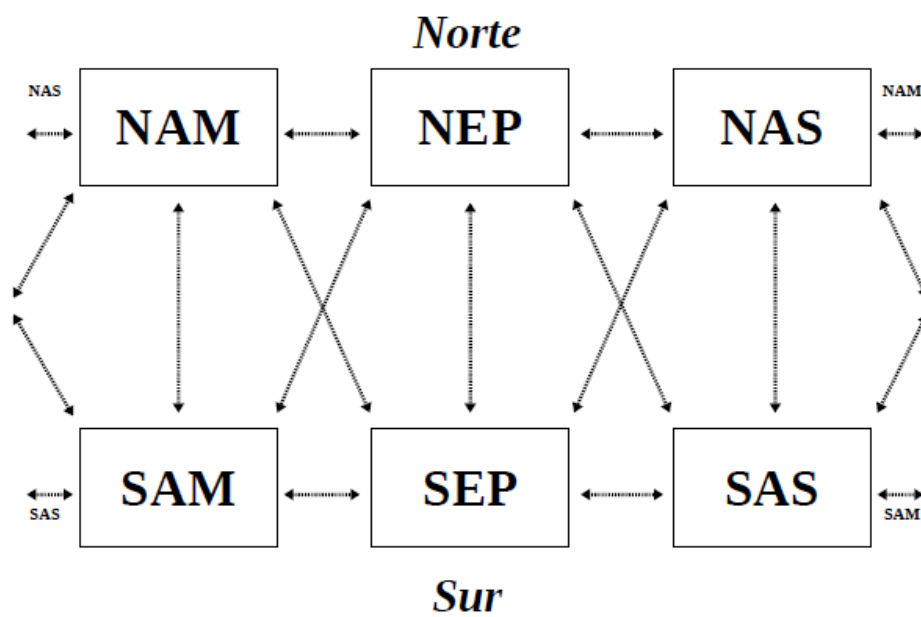
2.2.4 Las direcciones de los flujos económicos

En tercera instancia, serán analizados y comparados los flujos migratorios, comerciales y financieros entre los países en desarrollo y los países desarrollados en varias direcciones, así que indicamos también aquí los términos que usamos indistintamente en el trabajo.

- norte-sur o sur-norte en el mismo MED: intra-MED.
- norte-norte en el mismo MED: intra-*norte.
- norte-norte en distinto MED: inter-norte.
- sur-sur en el mismo MED: intra-*sur.
- sur-sur en distinto MED: inter-sur.

*Puede ser intra-[el nombre del área], por ejemplo intra-NAM. En la figura 2.2 se indican las direcciones de los flujos analizados

Figura 2.2 Esquema de los flujos económicos de los 3 MEDs



Fuente: Elaboración propia.

Capítulo 3

Las tendencias económicas de los 3 MEDs

Desde el fin de la segunda guerra mundial (SGM), el crecimiento económico de los países hoy desarrollados, como llamamos a los países de los nortes, se aceleró; frenándose el ritmo los últimos años, cuando ha empezado la crisis. Mientras que los países en desarrollo, como llamamos a los países de los sures, todavía estuvieron en sus trayectos de desarrollo económico, desarrollo que ha crecido poco desde que se independizaron en el período después de la SGM. De todas formas se puede observar que siguen creciendo económicamente, y en particular los países colonizados en el sur del mediterráneo y en el sudeste asiático. Aunque un buen número de economías colonizadas en la América Latina se habían independizado hace más tiempo, incluso antes de la primera guerra mundial, no han alcanzado un nivel de desarrollo económico comparable con los países de los nortes. Por otro lado, los tigres asiáticos¹, en los que fueron colonias británicas o japonesas, han demostrado gran capacidad de desarrollo económico en los años noventa, cuando se transformaron de países en desarrollo a desarrollados, pudiendo ser así buenos ejemplos para los países hoy en desarrollo.

Los países desarrollados y en desarrollo pueden ser distinguidos todavía geográficamente respectivamente entre norte y sur. Precisamente en este capítulo, vamos a ver en forma breve una perspectiva económica global de los 3 MEDs, como paso inicial para empezar a investigar y analizar en una manera retrospectiva los patrones y las características tanto demográfica, como migratorias,

¹ Los tigres asiáticos son Corea del Sur, Hong Kong, Singapur y Taiwan; Corea del Sur y Taiwan fueron colonias japonesas, mientras tanto Hong Kong y Singapur fueron colonias británicas.

comerciales y de inversión y, particularmente, cómo estos cuatro aspectos han afectado al crecimiento y al desarrollo económico.

Entonces, veremos específicamente en este capítulo el desarrollo económico, utilizando el producto interno bruto (PIB) como el indicador del tamaño de la economía, el PIB per cápita para demostrar la riqueza de los individuos, y la tasa de crecimiento del PIB y del PIB per cápita para ver cuanto más las áreas de los 3 MEDs han crecido económicamente en la última década. Por último, haremos también algunos comentarios sobre cómo la estructura de las economías podría influir en el desarrollo económico. De todas formas, presentaremos en este capítulo solo los datos más significativos para el intento que nos proponemos, valores de todas formas resumidos en las tablas mostradas a lo largo del capítulo mismo.

3.1 El patrón general del desarrollo económico de los 3 MEDs

Puesto que la diferencia en el nivel de desarrollo económico permite distinguir los países desarrollados y los países en desarrollo, podemos observar que los nortes han tenido un mayor producto interno bruto (PIB) que los sures. Notamos además, que no solo las economías de los nortes son más grandes, sino que también los individuos en los nortes son más ricos que en los sures. Estas dos características demuestran las razones del por qué los nortes tienden a atraer más inmigración, flujos de comercio e inversiones extranjeras directas, aparte de tener políticas exteriores más abiertas al mundo, hecho que los favorece. (Véase tabla 3.1)

De todas formas, el porcentaje de crecimiento del PIB de los sures ha empezado a ser mayor que el de los nortes en la última década; no obstante, en general, la riqueza de los individuos en los nortes sigue creciendo de forma más rápida que en los sures. (Véase table 3.2)

¿Esto significa que los sures han empezado a abrir sus puertas a la economía mundial o es un reflejo de la estructura de sus economías? Claramente, podemos decir que los países de los sures son más abiertos a la economía mundial, como se observa en el creciente volumen de comercio y inversiones en los capítulos 6 y 7 respectivamente. Sin embargo, este resultado está muy relacionado con sus estructuras económicas que, todavía, están dominadas por actividades poco productivas tal como las manufacturas de mano de obra intensivo.

En este contexto, la estructura de la economía, usamos el valor añadido del PIB como indicador de la economía total, dividida en el sector de agricultura, caza, silvicultura y pesca, que llamaremos en este capítulo “el sector primario”, como se ve en tabla 3.3 y dado que este sector consiste solamente en un grupo de sub-sectores de agricultura, caza, silvicultura y pesca, no se desglosará. Llamaremos “el sector secundario” al sector de la industria que incluyen la construcción, manufactura y minería y servicios públicos, y el sector servicios que incluyen el comercio mayorista, comercio minorista, restaurantes y hoteles, transporte, almacenamiento y comunicaciones, y otras actividades, “el sector terciario”. Porque el sector secundario y terciario consisten de más de un sub-sector, con el fin de presentar un análisis más comprensivo, se desglosarán explícitamente como se ve respectivamente en las tablas 3.4 y 3.5.

Tabla 3.1 El PIB y PIB per cápita, a precios corrientes y tipo de cambio

	PIB, total (en millones de \$EEUU)			PIB per cápita, promedio (en \$EEUU)		
	2000	2004	2008	2000	2004	2008
NAM	10.692.922	12.887.337	15.964.216	29.220	35.492	45.907
SAM	2.077.815	2.186.829	4.268.055	4.290	4.732	7.213
NEP	8.428.983	13.086.139	18.042.957	16.388	25.952	37.622
SEP	423.073	474.760	856.131	4.345	4.416	7.072
NAS	6.981.670	7.879.962	11.040.766	18.829	19.856	24.927
SAS	492.604	680.822	1.273.737	1.399	1.742	2.990

Fuente: Las cifras son calculadas por el autor basado en los datos de UNCTADStat.

Tabla 3.2 El crecimiento del PIB y PIB per cápita, % promedio

	PIB			PIB per cápita		
	2000	2004	2008	2000	2004	2008
NAM	4,71	3,34	0,46	3,64	2,32	-0,51
SAM	3,62	4,85	3,39	2,33	3,67	2,33
NEP	4,79	3,88	0,89	4,49	3,44	0,41
SEP	2,11	6,49	4,75	0,28	4,62	2,85
NAS	7,31	6,89	2,53	6,32	6,34	1,48
SAS	6,68	7,11	4,97	4,92	5,56	3,70

Fuente: Los porcentajes son calculados por el autor basado en los datos de UNCTADStat.

Tabla 3.3 PIB (valor añadido) por sector, % sobre el PIB total (valor añadido)

	Primario			Secundario			Terciario		
	2000	2004	2008	2000	2004	2008	2000	2004	2008
NAM	1,08	1,29	1,22	24,23	22,47	22,31	74,69	76,24	76,47
SAM	5,66	6,03	5,72	31,90	33,84	34,27	62,44	60,13	60,02
NEP	2,32	2,07	1,71	27,93	26,17	26,08	69,75	71,76	72,21
SEP	9,43	9,46	8,03	33,52	35,76	41,96	57,05	54,78	50,01
NAS	4,11	4,56	5,31	33,79	33,97	36,30	62,10	61,47	58,39
SAS	13,30	13,11	13,85	42,27	42,79	44,23	44,85	44,55	42,22

Fuente: Los porcentajes son calculados por el autor basado en los datos de UNCTADStat.

Tabla 3.4 PIB (valor añadido) del sector secundario por sub-sector, % sobre el PIB total (valor añadido)

	Construcción			Manufactura			Minería y servicios públicos		
	2000	2004	2008	2000	2004	2008	2000	2004	2008
NAM	4,48	4,69	4,72	16,19	13,78	13,04	3,55	4,00	4,54
SAM	5,93	5,97	6,62	18,58	18,65	16,74	7,32	11,13	10,91
NEP	5,61	5,88	6,37	19,47	17,48	16,47	2,85	3,81	3,24
SEP	5,54	5,53	5,83	13,53	12,52	11,72	15,46	18,51	24,41
NAS	6,59	6,00	5,94	24,95	26,04	29,30	1,16	1,94	1,06
SAS	4,71	4,80	5,59	28,10	28,66	27,72	9,46	9,34	10,92

Fuente: Los porcentajes son calculados por el autor basado en los datos de UNCTADStat.

Tabla 3.5 PIB (valor añadido) del sector terciario por sub-sector, % sobre el PIB total (valor añadido)

	Comercio mayorista, comercio minorista, restaurantes y hoteles			Transporte, almacenamiento y comunicaciones			Otras actividades		
	2000	2004	2008	2000	2004	2008	2000	2004	2008
NAM	15,36	15,17	14,78	6,54	6,19	5,92	52,79	54,89	55,77
SAM	17,54	17,18	17,22	8,78	8,71	8,48	36,12	34,24	34,32
NEP	14,72	14,54	14,30	6,90	7,09	6,85	48,13	50,13	51,06
SEP	13,08	12,48	11,89	7,61	7,99	7,77	36,36	34,31	30,35
NAS	13,46	12,79	12,85	6,74	6,68	6,23	41,91	42,00	39,31
SAS	17,23	16,30	15,49	6,08	6,70	6,39	21,11	21,09	20,05

Fuente: Los porcentajes son calculados por el autor basado en los datos de UNCTADStat.

3.1.1 El desarrollo económico en el MED-Americano

Al principio de la última década, la economía del NAM fue la más importante en los 3 MEDs, su PIB fue 10.692 millones de millones (MM) de \$EEUU en el año 2000; sin embargo, remarcamos que, al final del periodo estudiado aquí, se transformó en la segunda economía más grande, cuando su PIB se mantuvo a 15.964 MM de \$EEUU. No obstante, el crecimiento del PIB del NAM ha sido el más bajo de los 3 MEDs: 3,34% en el año 2004 y 0,46% en el año 2008. Esto, sin duda, refleja los daños que fueron consecuencias del ataque terrorista del 9/11 y, luego, del comienzo de la crisis de las “subprime” en EEUU. Además, como Canadá es bastante dependiente de la economía de EEUU, es natural que este país se vea muy afectado por la crisis en EEUU.

De todos modos, la economía del NAM es todavía una de las más poderosas en el mundo, en razón de su gran sector terciario, particularmente en los servicios financieros sofisticados. El sector terciario representó de hecho más del 70% de su economía y ha ganado más participación durante el período entre 2000 y 2008; mientras tanto el sector secundario representó menos de 25% y el sector primario un poco más del 2%, que por el contrario ha estado perdiendo participación. De cualquier manera, es aún esencial destacar el hecho de que las manufacturas de bienes de tecnología y conocimiento intensivo siguieron dominando el sector secundario del NAM.

Precisamente por estas actividades, el nivel de desarrollo económico se mantuvo alto; y de hecho el más alto. En media, los individuos en el NAM resultan más ricos que en el resto de los 3 MEDs. En el año 2008, el PIB per cápita promedio del NAM fue 45.907 \$EEUU por año; esto fue a pesar de su bajo crecimiento, el más bajo en los 3 MEDs.

Por otro lado, el SAM fue y siguió siendo la economía más grande entre los sures, aunque, entre estos, su crecimiento del PIB no fue el más bajo. En el año 2008, el PIB del SAM fue 4.268 MM de \$EEUU. No obstante, en comparación con el del NAM, esto fue más de 3 veces más pequeño. Además, el PIB estuvo creciendo a 3,39% en el año 2008, que fue el tercero más alto en los 3 MEDs, después del

SAS y del SEP, pero aún fue más alto que el del NAM.

Asimismo, los individuos en el SAM tienden a ser más ricos que en los otros sures. En el año 2008, su crecimiento del PIB per cápita fue 2,33%, que fue también el tercero más alto en los 3 MEDs, y alcanzó un PIB per cápita de 7.213 \$EEUU. Esto claramente fue un poco más de 6 veces más pequeño que el del NAM.

Desde luego, tenemos que ver la estructura de economía del SAM para reflejar a su desempeño económico. El sector terciario, de lejos, domina la economía de SAM, representando alrededor del 60% de su economía y en una tendencia decreciente. Con respecto a los tipos de servicios prestados en el NAM, los del SAM se consideran menos desarrollados, entonces menos sofisticados porque exigen poca habilidad y poco conocimiento. Además, la participación del sector terciario en su economía ha bajado, con respecto a la del sector primario y secundario, que han subido; y esto en mayor parte fue probablemente debido al aumento de la demanda mundial de aquellos productos, particularmente los primarios. De todos modos, el sector secundario todavía representó más del 30% de la economía del SAM y el sector primario alrededor del 6%. El sector secundario del SAM es mayor que su equivalente en el NAM, diferencia debida a la tipología de los productos de este sector del SAM, que requieren trabajo intensivo y menor conocimiento, que en particular podría relacionarse con la reprimarización e exportación del SAM.

3.1.2 El desarrollo económico en el MED-Europeo

En el final de la última década, el NEP se transformó en la economía más grande de los 3 MEDs. En el año 2008, el PIB del NEP fue 18.042 MM de \$EEUU, y que, sin embargo, estuvo creciendo a 0,89%, uno de los valores más bajos y, además, en una tendencia decreciente. Asimismo, aunque el PIB per cápita del NEP fue uno de más altos, a 37.622 \$EEUU en el año 2008, el crecimiento también fue uno de los más bajos, a 0,41% en el mismo año, y de nuevo en una tendencia decreciente. Esto, sin duda,

podría ser debido a la inclusión de los países de ex-bloque soviético en la última década, cuyo PIB per cápita sigue siendo bajo.

Aunque el sector terciario siguió dominando la economía del NEP, todavía fue más pequeña con respecto al del NAM, representando 72,21% de su economía en el año 2008, valor en tendencia creciente. El sector secundario ha bajado su importancia, pasando desde 27,93% en el año 2000 hasta 26,08% en el 2008. Además, el sector primario del NEP, como en el NAM, siguió siendo menos importante, representando alrededor del 2% en la última década. Sin duda, como en el NAM, los servicios prestados en el NEP son de conocimiento intensivo y sofisticados, y las manufacturas, en su mayor parte, son de tecnología intensiva y de alto valor añadido, a diferencia de aquellas de los sures.

Mientras que, hacia el sur del MED-Europeo, no solo el PIB disminuyó, sino también el PIB per cápita. En el año 2008, el PIB del SEP fue solo 856 MM de \$EEUU, que no solo fue el más pequeño entre los sures, sino también en los 3 MEDs; y esto fue a pesar de su mayor crecimiento del PIB. El crecimiento del PIB del SEP fue el más bajo al inicio de la última década de 2,11%, no obstante, alcanzó a ser uno de los más altos al final del período a 4,75%, gracias a las reformas económicas en la década anterior (Kienle, 2005: 23-34).

A pesar de todo esto, los individuos en el SEP no fueron menos ricos que aquellos en el SAM. En el año 2008, el PIB per cápita del SEP fue 7.072 de \$EEUU, valor poco inferior que el del SAM. Claramente, esto fue debido al alto crecimiento de su PIB per cápita que, al principio, fue uno de los más bajos en los 3 MEDs para transformarse hacia el final del período, en uno de los más altos.

El bajo PIB per cápita del SEP podría ser relacionado con el aumento de la importancia de su sector secundario y la caída de la de su sector terciario, y esto a pesar de que el sector terciario todavía dominó la economía del SEP. El sector terciario representó 50,01% de la economía del SEP en el año 2008, una caída desde 57,05% en el año 2000. Por otra parte, la representación del sector secundario en la economía del SEP aumentó desde 33,52% a 41,96% en el mismo período. Este aumento, de lejos, fue

debido al aumento en el sub-sector secundario de minería y servicios públicos desde 15,46% a 24,41%. Esto, de nuevo, evidentemente fue debido a la mayor base de recursos de estos tipos que están en las disposiciones del SEP. No obstante, y desgraciadamente, el sub-sector de minería y servicios públicos es normalmente menos productivo y exige una gran cantidad de mano de obra; por lo tanto, el desarrollo económico del SEP sigue siendo bajo y apenas alcanza al nivel de su vecino en el norte, el NEP.

3.1.3 El desarrollo económico en el MED-Asiático

El NAS fue la economía más pequeña entre los nortes. En el año 2008, el PIB del NAS fue 11.040 MM de \$EEUU. Incluso así, el NAS fue el área que ha crecido más rápidamente entre los nortes; en el año 2000, el crecimiento del PIB del NAS fue 7,31%, luego bajó a 6,89% en el año 2004, y por último a 2,53% en el año 2008. Es interesante notar que, sin embargo, a pesar del alto crecimiento económico de China continental, donde viven un tercio de la población mundial, la economía del NAS, en el sentido global, sigue siendo más pequeña que los otros nortes.

A pesar de todo, los individuos en el NAS todavía son menos ricos que aquellos en los otros nortes. En el año 2008, el PIB per cápita del NAS fue 24.927 \$EEUU. Asimismo, el PIB per cápita del NAS ha crecido más rápido que los otros nortes. De hecho, en la primera mitad de la década, el crecimiento el PIB per cápita del NAS fue incluso el más alto en los 3 MEDs. De nuevo, esto es claramente debido al hecho de que los individuos en China continental siguen siendo menos ricos, y eso baja el promedio del PIB per cápita del NAS.

Además, la estructura de la economía del NAS también está muy influenciada por aquella de China continental. Aunque el sector terciario siguió dominando la economía del NAS, empezó a perder su importancia: al comienzo de la última década el sector terciario representó 62,10% de la economía del área, para luego bajar a 58,39%, ambos fueron los valores más pequeños con respecto a los de los otros nortes. Mientras que el sector secundario empezó a ganar más importancia, aunque todavía fue menos

importante que el sector terciario. En el año 2000, el sector secundario representó 33,79% de la economía del NAS, y aumentó a 36,30% en el año 2008. Aún cabe destacar que China continental ha mantenido un sector de manufactura muy importante, y que, una buena parte, el sector es de bajo valor añadido, poco productivo y de mano de obra intensiva.

Por otra parte, hacia el sur del MED-Asiático los individuos en dicha área tendieron a ser más pobres que aquellos en el resto de los 3 MEDs. A pesar de esto, la economía del SAS ha registrado un crecimiento más rápido que el resto de los 3 MEDs. En el año 2008, el PIB del SAS fue 1.274 MM de \$EEUU a un crecimiento de 4,97%; mientras tanto su PIB per cápita fue solo 2.990 de \$EEUU, creciendo a 3,70% en el mismo año.

Este bajo nivel de desarrollo económico refleja la estructura única de la economía del SAS; en lugar del sector terciario, fue el sector secundario el que todavía dominó la economía del SAS y siguió ganando más importancia, con respecto al sector terciario. En el año 2008, el sector secundario representó 44,23% de la economía del SAS. Sin embargo, al revés, el sector terciario estuvo dominando la economía del SAS al principio de la última década, representando 44,85%, pero bajando a 42,22% al final del período. También, lo que diferencia el SAS de los otros sures fue la importancia de su sector primario. De hecho, solo el SAS ha mantenido un sector primario tan grande, más del 10% de su economía. Esto, sin duda, refleja que una buena parte de la economía del SAS todavía se basa en la agricultura, particularmente en Indonesia, Vietnam y Camboya y así que, en una manera u otra, los individuos en el SAS siguen siendo los más pobres y menos desarrollados económicamente en los 3 MEDs. Curiosamente, esto es a pesar de mantener una gran industria de manufacturas de medio valor añadido, tal como productos electrónicos, particularmente en Malasia, Filipinas y Tailandia.

Tabla 3.6 La tendencia de las características económicas de los 3 MEDs (la variación entre el año 2000 y 2008)

	NAM	SAM	NEP	SEP	NAS	SAS
La tasa del crecimiento del PIB	↓↓↓↓	↓	↓↓↓	↑	↓↓↓↓↓	↓↓
La tasa del crecimiento del PIB per cápita	↓↓↓↓	↓	↓↓↓	↑	↓↓↓↓↓	↓↓
La participación del sector primario en el PIB (valor añadido)	↑↑	↑	↓	↓↓	↑↑↑↑	↑↑↑
La participación del sector secundario en el PIB (valor añadido)	↓↓	↑↑	↓	↑↑↑↑	↑↑↑	↑
La participación del sub-sector de construcción en el PIB (valor añadido)	↑	↑↑↑	↑↑↑↑	↑↑	↓	↑↑↑↑↑
La participación del sub-sector de manufactura en el PIB (valor añadido)	↓↓↓↓↓	↓↓↓	↓↓↓↓	↓↓	↑	↓
La participación del sub-sector de minería y servicios públicos en el PIB (valor añadido)	↑↑	↑↑↑↑	↑	↑↑↑↑↑	↓	↑↑↑
La participación del sector terciario en el PIB (valor añadido)	↑	↓	↑↑	↓↓↓↓	↓↓↓	↓↓
La participación del sub-sector de comercio mayorista, comercio minorista, restaurantes y hoteles en el PIB (valor añadido)	↓↓↓	↓	↓↓	↓↓↓↓↓	↓↓↓↓	↓↓↓↓↓↓
La participación del sub-sector de transporte, almacenamiento y comunicaciones en el PIB (valor añadido)	↓↓↓↓↓	↓↓	↓	↑	↓↓↓↓	↓↓↓
La participación del sub-sector de otros servicios en el PIB (valor añadido)	↑↑	↓↓	↑	↓↓↓↓	↓↓↓	↓

Nota: Cuanto más flechas, más importante el crecimiento o decrecimiento. Por ejemplo, el aumento de la tasa del crecimiento del PIB del SEP (↑↑) es más importante que el del NEP (↑).

Fuente: Elaboración propia.

Como hemos visto en este capítulo, después de tanto tiempo desde el fin de la segunda guerra mundial hasta el día de hoy, los nortes y los sures están aún separados por la diferencia en su nivel de desarrollo económico; las economías de los nortes siguen siendo más grandes y los individuos, en media, todavía son mucho más ricos que aquellos de los sures. Aun así, los sures, por lo menos, han empezado a crecer y más rápidamente que los nortes. No obstante, es precisamente el hecho de que los nortes sean más poderosos económicamente, que también tienden a atraer más migración, que en este caso son inmigrantes calificados, más comercio e inversiones para fomentar más crecimiento y desarrollo económico.

Los nortes y los sures se han transformado en economías cada vez más abiertas a la economía mundial y esto, sin duda, ha promovido el desarrollo económico, pero en una medida limitada para los sures. Desde luego, la estructura de la economía de los sures se refleja en sus bajos niveles de desarrollo económico. No obstante, contrariamente a lo que se percibía, las economías de los sures no dependían en gran medida del sector primario, hecho que se presenta en una tendencia creciente. Aún así, es importante notar que el aumento de la demanda mundial de los productos primarios podría dirigirse a los sures hacia una primarización de la economía, particularmente aquellos países del SAM y del SEP mejor dotados en recursos naturales. De cualquier modo, en lugar del sector primario, el sector secundario es el motor detrás del valor añadido de las economías, y en particular las manufacturas. El sector secundario en los sures no solo ocupa una mayor participación en las economías, sino también sigue ganado más importancia con respecto al sector terciario. De hecho, el sector terciario ha sido el sector más importante en las economías del SAM y del SEP, mientras que solo en el SAS el sector secundario sigue siendo más importante que los otros sectores. Esto, por otro lado, demuestra que la economía del SAS es más diversificada que las de los otros sures, a pesar de la industrialización que ha jugado un papel menos importante.

Incluso así, una buena parte del sector secundario de los otros sures es de manufacturas de bienes de mano de obra intensiva, de bajo valor añadido que exigen poca tecnología y conocimiento. También el sector terciario de los sures tiende a ser menos desarrollado, y por lo tanto tiende a ser de bajo valor añadido, exigiendo poca habilidad y conocimiento, en comparación con el de los nortes. Es decir, a pesar de todo, las actividades económicas secundarias o terciarias, en los nortes normalmente tienden a ser más productivas y eficientes que en los sures; en razón del mayor desarrollo económico de los nortes.

No obstante, según los patrones económicos, el SAS debería ser el sur menos desarrollado; lo contrario de lo que se percibía. Sin embargo, en una forma u otra, este aún demuestra una relación económica integrada con su norte, el NAS, hacia cuya industria el SAS suministra materias primas y bienes intermedios, formando así una economía regional de cadena de suministro de producción, a través del modelo del paradigma de ocas voladoras. Además, el SAS también ha mantenido un importante sector del medio nivel de conocimiento y tecnología, tales como productos electrónicos, con respecto a los otros sures, que carecen de este sector. El alto crecimiento económico de los países del SAS es probablemente una directa consecuencia del bajo nivel de desarrollo económico inicial. Es así importante que tal nivel sea mantenido o aún aumentado para alcanzar el nivel económico de los nortes.

Capítulo 4

Población y desarrollo económico

Desde la antigüedad, la población ha jugado un papel muy importante en el campo político y económico. La importancia varía según el tamaño de la población. En el pasado, el tamaño de la población también determinaba el tamaño de la fuerza del ejército del estado. Así que una población numerosa podría tener unas fuerzas armadas más grandes que a su vez también podría demostrar el poder del estado, al menos en apariencia.

Sin embargo, hoy en día, ni guerra ni ningún tipo de violencia son considerados como vías favorables para enfrentarse en conflictos o para imponer su propia influencia a otros. En vez de la fuerza militar, es el uso de poder económico el que se utiliza porque siempre resulta menos inhumano, por ello se ha convertido en una herramienta preferida para afirmar la influencia en el mundo. En otras palabras, el tamaño de la población es el determinante de la importancia de la economía. Además, Krugman (1994) argumentó que el rápido crecimiento y desarrollo económico de los tigres asiáticos² en los años 1990 era debido a su expansión de población.

La población tal vez no sea el factor fundamental en un país pero sí es muy importante. Por tanto, veremos en este capítulo varios aspectos de la población. Pero no solo es importante el fenómeno de la población, sino también su calidad de vida (educación, salud, su edad media).

² Los tigres asiáticos son Corea del Sur, Hong Kong, Singapur y Taiwan.

En las primeras dos partes del capítulo, apartados 4.1 y 4.2, repasamos algunas de las teorías más importantes sobre el crecimiento de la población, desde la antigüedad hasta las contemporáneas, y luego daremos una lectura sobre los efectos del crecimiento de población desde distintos puntos de vista, los optimistas y los pesimistas. También en el apartado 4.2 trabajaremos en la teoría de la transición demográfica y sobre los factores que la afectan, tales como la tasa de fecundidad y la tasa de mortalidad.

En el apartado 4.3 daremos las perspectivas de población en el marco del crecimiento de la misma, comparando los resultados de los 3 MEDs, norte y sur por separados y juntos. Discutimos así los factores y las causas de los resultados. En el apartado 4.4 veremos la estructura de población y comentamos los efectos y las implicaciones en las economías. Por último, en el apartado 4.5, el resumen contará los resultados y se llevarán a cabo algunos comentarios.

4.1 Las teorías del crecimiento de población: una lectura

A lo largo de la historia han aparecido varias teorías sobre la población. La más famosa es la teoría que Malthus presentó en su libro “Los Principios de Población” publicado en seis ediciones entre el año 1798 y 1826 donde argumentó que el crecimiento de población es controlado por los recursos de la tierra y que un excesivo crecimiento causarían hambrunas, enfermedades y las plagas y son estos sucesos que controlan el crecimiento de población. Por lo tanto, si seguimos la teoría de Malthus, el crecimiento de población provocará la reducción del bienestar humano. Sin embargo, esta teoría ha recibido muchas críticas, se dice que Malthus no tuvo en cuenta la dinámica de la evolución de la tecnología. Con la dinámica de la tecnología avanzada de hoy, la producción de los recursos será suficiente para superar los problemas planteados por la escasez de recursos, en especial alimentos.

En efecto, la teoría de Malthus ha provocado la división en dos grupos de proponentes:

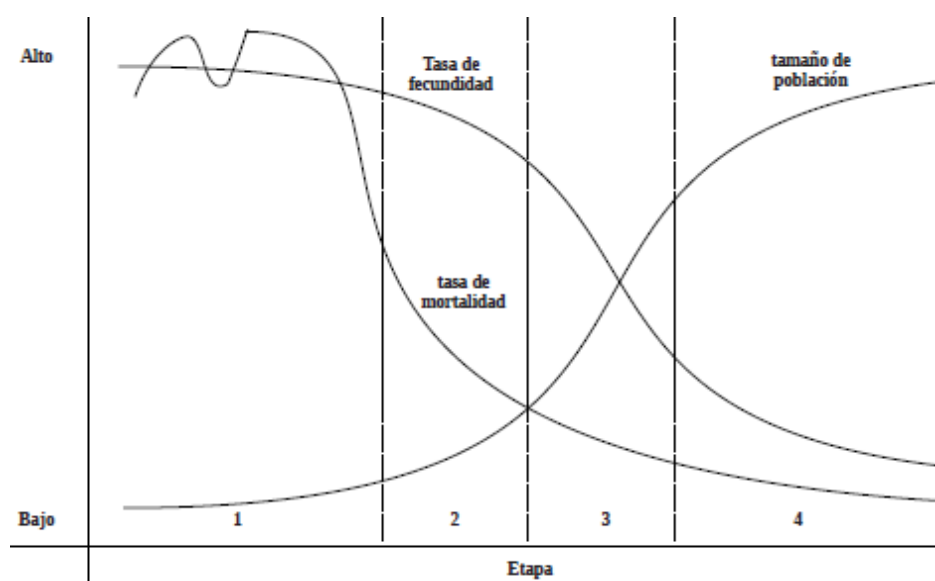
- los pesimistas que toman la línea de la teoría de Malthus, y
- los optimistas que ven el crecimiento de población como una fuente de desarrollo económico³ (Bloom *et al.*, 2003).

De cualquier punto de vista que tomamos, el crecimiento de población había sido cada vez mayor aunque el ritmo ha bajado hace poco y depende de la diferencia entre la tasa de fecundidad y de mortalidad. El modelo que explica el crecimiento de la población por la diferencia entre esas dos tasas se llama “el modelo de la transición demográfica” (Bloom *et.al.*, 2003). Este modelo ha atraído muchos defensores y críticos. A pesar de las críticas formuladas a lo largo del tiempo, debemos admitir que este modelo ha descrito muy bien la transición demográfica que todo el mundo ha pasado y que, entonces, puede describir bien lo que, tarde o temprano, podría pasar.

La transición demográfica está dividida en cuatro etapas y produce distintas consecuencias que afectan a la población. En la primera etapa de la transición demográfica, la tasa de fecundidad y de mortalidad son altas, y como una consecuencia el crecimiento de población es bastante bajo aunque estable y el tamaño de población no varía mucho. En la segunda etapa, la tasa de fecundidad se mantiene alta, no obstante la de mortalidad disminuye por el mejoramiento del suministro de alimentos y las condiciones de salud. Esta diferencia de tasas provocará un fuerte crecimiento de la población. En la tercera etapa, la tasa de fecundidad baja debido al acceso de métodos anti-conceptivos y la educación para las mujeres y de los cambios de costumbres. Al mismo tiempo y de forma análoga, la tasa de mortalidad, también, sigue bajando aunque a un ritmo más lento que en la segunda etapa, así que el ritmo de crecimiento de la población disminuye. En la cuarta etapa, la tasa de fecundidad sigue bajando y la de mortalidad empezará a subir (por la gran población de ancianos) aunque con un ritmo lento, provocando así el envejecimiento y el decrecimiento de la población. (Véase figura 4.1)

³ Los argumentos de los optimistas sobre la población serían comentados en el apartado 4.2 del capítulo.

Figura 4.1 Modelo de la transición demográfica



Fuente: Elaboración propia.

El crecimiento económico de las economías se corresponde con distintas etapas de la transición demográfica. Los países desarrollados normalmente están entre la tercera y la cuarta etapa de la transición demográfica, donde el crecimiento de población es lento, mientras los países en desarrollo están entre la segunda y la tercera etapa donde la población crece rápidamente.

4.2 Los efectos del crecimiento de la población: una perspectiva teórica

Los políticos de hoy están enfrentándose a un dilema: (1) el desarrollo y el crecimiento económico o (2) prevenir la contaminación ambiental, que están agotando los recursos de tierra y pone problemas a la sostenibilidad de la población con respecto al suministro de alimentos.

Como ya se menciona anteriormente, el argumento ha provocado la división en dos grupos de proponentes:

- los optimistas que creen que el crecimiento de población fomenta el desarrollo y crecimiento económico y (Bloom *et al.*, 2003: 2),
- los pesimistas que creen que la población existente causa la contaminación ambiental, agota los recursos y provoca pobreza como consecuencias. El crecimiento de la población va a empeorar las situaciones (Bloom *et al.*, 2003: 15).

Por una parte, los pesimistas se preocupan con el crecimiento de población si es demasiado rápido y así podría agotar recursos limitados. Algunos pesimistas también creen que el alto crecimiento de población podría ser la raíz de la pobreza. Sin embargo, O'Connor contra-argumenta que no existe tal evidencia usando el caso de África (O'Connor, 1991: 54). Además, como reportado por Sen (1999) y Bloom *et al.* (2003) las hambrunas no son solamente una directa consecuencia de un crecimiento relevante de la población.

Por otra parte, los optimistas no ven las preocupaciones propuestas por los pesimistas como problemas sino el crecimiento de población necesario para el desarrollo económico por las siguientes razones:

- Al crecer la población, el producto interno (PIB) va a aumentar también. La demanda aumenta con la expansión de población.
- Una base expandida de población se transforma en un mercado potencial para demanda y oferta, vender y comprar (el intercambio), permite a los consumidores y productores beneficiar de las economías de escala, es decir los bienes son más barato, hay más opciones y de mejor calidad.

- Una base más amplia de población también podría transformarse en una gran base de capital humano generando innovaciones, intensificando el sistema de producción de alimentos (Boserup 1965, 1993 citado en Potter *et al.*, 2004; Kuznets, 1960, 1967 citado en Bloom *et al.*, 2003).
- Con la base expandida de capital humano se fomenta el desarrollo de la tecnología con más rapidez. No solo se puede solucionar el problema de escasez de recursos con el fin de sostener la población expandida, sino también mejorar la productividad y la eficiencia de la economía.

Incluso si se toma el punto de vista de los optimistas, ¿por qué algunos de los sures siguen con un bajo nivel de desarrollo económico? Esta condición se puede argumentar como consecuencia de un crecimiento de la población más rápido de lo que la población existente podría sostener. Aparte de esto, hay otras razones por las que los efectos positivos del crecimiento de población siguen limitados:

- La demanda de bienes importados sube en vez de los bienes domésticos. De esta forma, intensificará el comercio exterior que beneficiará el desarrollo económico a largo plazo. Sin embargo, a través de comercio exterior, suceden *spillover*, efectos que fomentan el crecimiento económico.
- El tipo de bienes demandados. Si son los de mano de obra intensiva, los efectos sobre el crecimiento económico serán limitados. No obstante, los de conocimiento intensivo o tecnología intensiva tienen efectos multiplicadores en la economía.

Aunque parece que el punto de vista de los optimistas es un tanto idealista, es aún innegablemente más pragmático que el de los pesimistas. Además, Krugman (1994) en su análisis encuentra que la fuente principal del “milagro asiático” del rápido crecimiento económico de nuevas economías industrializadas (NEIs) en Asia⁴, es el efecto de la transición demográfica. Esto tampoco es un fenómeno nuevo. Un

⁴ Las nuevas economías industrializadas (NEIs) de Asia son los tigres asiáticos quienes son Corea del Sur, Hong Kong, Singapur y Taiwan.

ejemplo es la era Pos-segunda guerra mundial (SGM), en la cual el crecimiento y desarrollo económico eran fomentados por la expansión de población, era de hecho un periodo de reconstrucción. Los efectos de la transición demográfica en el crecimiento económico, como Bloom *et al.* (2003) presentan usando el término “dividendos demográficos”, es un fenómeno que en otra manera podría construir un modelo que da posibilidades de usar el crecimiento de población para alcanzar el desarrollo económico. ¿Y cómo se aprovechan la transición demográfica y los dividendos demográficos con el fin de conseguir crecimiento y desarrollo económico?, hay que tener en cuenta la estructura de la población para desarrollar políticas adecuadas.

4.3 El crecimiento de la población

El crecimiento de la población es provocado principalmente por la fecundidad y la mortalidad⁵, que representan los términos más específicos por el crecimiento natural de la población⁶. La mayoría de las economías estaban en la etapa pre-industrial cuando el sector agrícola dominaba la economía y existía una más alta tasa de fecundidad por la necesidad de mano de obra para trabajar en el campo; también tenían una alta tasa de mortalidad por la mala condición sanitaria. Al desarrollo económicamente un país a través del aumento de productividad por la tecnología, la dominación de la agricultura como actividad económica iba a disminuir puesto que muchos campesinos emigrarían a las ciudades para trabajar. Es también porque con los avances de la tecnología, la producción agrícola aumentaría con menos mano de obra. En otras palabras, la productividad aumentaría y la demanda de mano de obra disminuye.

Además la condición sanitaria mejora. En esta etapa la tasa de fecundidad seguiría siendo alta por la necesidad de tiempo para cambiar la mentalidad de tener más hijos y la tasa de mortalidad bajaría

⁵ En efecto, el crecimiento de población es determinado por la tasa de fecundidad, la tasa de mortalidad y la tasa neta de migración. Porque no comentamos el tema de migración hasta el capítulo 5, en este capítulo hablamos de la tasa de fecundidad y la de mortalidad.

⁶ El término el crecimiento natural de población es arbitrario puesto que el mismo utilizado en la mayoría de textos académicos es el resultado de la de natalidad y la de mortalidad. La diferencia entre fecundidad y natalidad es la denominación: la fecundidad se base por mujer y la natalidad se base por 1.000 habitantes. No obstante, en este estudio, utilizamos la tasa de fecundidad en lugar de la de natalidad para que pueda presentar una vista más profunda que tiene consecuencia importante a la población.

rápida. Es precisamente en esta misma etapa donde el crecimiento de población aumentará rápidamente. Con el tiempo, la mentalidad de tener menos hijos inculcada en la sociedad se invierte. Así las familias decrecen y inician a invertir más en menos hijos que menos en más hijos, disminuye así la tasa de fecundidad mientras que el crecimiento de población seguiría aumentando, aunque más lentamente. El descenso de la tasa de fecundidad también podría ser provocado por el aumento de las oportunidades para las mujeres de trabajar fuera de casa. Por último, la tasa de fecundidad seguiría bajando y la tasa de mortalidad bruta subiría por la gran población de ancianos. Con el fin de evitar el decrecimiento de la población, es sin embargo importante que la tasa de fecundidad se mantenga por lo menos igual a 2,10 (la tasa de fecundidad global o TFG). Es decir, la población no sería cada vez más reducida.

La razón por la cual el tamaño de la población es muy importante es debido al hecho de que cuanto más grande es, mayor resulta el potencial del mercado de consumo. Esto porque hoy en día la riqueza individual, medida por ejemplo por el PIB per cápita, no es el único factor que puede determinar el potencial del mercado, aunque sigue siendo el factor más importante.

En este apartado, observamos que los individuos en los nortes no solo son más ricos, sino que también tienen una mayor población que los sures, y esto, a pesar de tener un menor crecimiento de población. (Véase tabla 4.1)

Tabla 4.1 Características del crecimiento de población, % promedio

	Crecimiento de población			Tasa de fecundidad			Tasa de mortalidad bruta		
	2000	2004	2008	2000	2004	2008	2000	2004	2008
NAM	1,05	1,01	0,96	1,77	1,79	1,85	7,90	7,80	7,67
SAM	1,24	1,12	1,02	2,68	2,53	2,39	6,43	6,25	6,15
NEP	0,26	0,46	0,36	1,50	1,49	1,60	10,00	9,71	9,67
SEP	1,98	2,05	2,01	3,28	3,04	2,89	5,35	5,24	5,15
NAS	0,96	0,53	0,79	1,46	1,27	1,29	5,85	5,94	6,65
SAS	1,65	1,52	1,36	2,83	2,59	2,43	6,68	6,49	6,38

Fuente: Los porcentajes son calculados por el autor basado en los datos de UNCTADStat y Banco Mundial.

4.3.1 La población y crecimiento del MED-Americano

El NAM tiene una población de 349 millones de habitantes, no solo es inferior a la del NEP y del NAS, sino también más pequeña que la de SAM. El crecimiento de población del NAM ha sido muy alto con respecto al del NEP y del NAS. En particular, la población del NAM está creciendo al mismo ritmo de la del SAM, alrededor del 1%. No obstante, esto puede ser explicado por su alta tasa de fecundidad y el inmenso flujo de entrada de inmigrantes, particularmente desde SAM. Además, con el hecho de que la tasa de fecundidad de las mujeres hispanas es normalmente más alta con respecto a otros grupos étnicos⁷, es lógico concluir que la inmigración y la tasa de fecundidad son los factores principales del alto crecimiento de población del NAM.

Con respecto al del NAM, el tamaño de población del SAM es 1,5 veces más grande. Como se ha mencionado anteriormente, no existe mucha diferencia en el crecimiento de población entre ellas. En el caso del SAM, es la alta tasa de fecundidad la que provoca el crecimiento de la población. A pesar del descenso de la tasa de fecundidad del SAM, esta sigue siendo mayor del 2%. Así que la población del SAM se va a expandir más rápido que en el NAM. De todas formas, a pesar del aumento mencionado, la

⁷ Esta suposición hecha por el autor se basa en los datos de *U.S. National Center for Health Statistics, National Vital Statistics Report (NVSR)* sobre la tasa global de fecundidad (TGF) por raza y origen hispano, consultado al día 09 de enero 2011.

tasa de mortalidad del SAM sigue siendo mayor que la de NAM.

En este caso del MED-Americano, el factor de desarrollo económico en el norte no es el tamaño de población, sino la riqueza individual (PIB per cápita) que es tanto la ventaja económica que NAM posee, como su mayor desarrollo humano que ha caracterizado su poder económico. Por el contrario, en lugar de la riqueza individual, SAM tiene una gran población que, valorada adecuadamente, podría convertirse en un gran mercado potencial de consumo.

4.3.2 La población y crecimiento del MED-Europeo

A diferencia del MED-Americano, el norte del MED-Europeo, el NEP, tiene una población un poco más de dos veces mayor que la de su propio sur, el SEP. La población del NEP de 468 millones de habitantes viene de 25 países de distintos niveles de desarrollo económico. Los datos de población nos dicen que el NEP es una de las regiones del norte que se enfrentará con un importante problema de envejecimiento, de hecho se observa que el crecimiento de población de las economías mediterráneas sigue bajo de 0,50%, con la excepción de aquellas que son más pequeñas.

Se observa también que los países del ex-bloque comunista, particularmente Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, y Polonia, que son unas de los países menos desarrolladas económicamente en NEP, han mantenido un decrecimiento de población. En lugar de la baja tasa de fecundidad, es la alta tasa de mortalidad que ha provocado el decrecimiento de población en estos países. Según Brainerd (2010) las enfermedades cardiovasculares son la causa principal de mortalidad en estos países.

Sin embargo, las causas de los abusos del alcohol todavía no están muy definidas; que los abusos del alcohol sean consecuencia del estrés generado por el cambio desde el comunismo a la democracia sigue siendo una pregunta sin respuestas concretas, aunque tenga una alta posibilidad (Bloom *et al.*, 2003:

66). La República Checa también se enfrentó el problema de decrecimiento de población, sin embargo desde los finales de década, se ha transformado en crecimiento. Al revés, la población de Alemania estuvo creciendo en los principios de la década, ha visto transformarse el crecimiento en decrecimiento en los finales de la década.

De todas formas, en general, la tasa del crecimiento de población de NEP ha subido y está subiendo más rápido que el del SEP durante la última década. Esta subida es posiblemente relacionada con las políticas tomadas para fomentar la fecundidad con el fin de evitar el decrecimiento de la población. Esto es particularmente verdad en los casos de los países escandinavos cuya tasa de fecundidad es generalmente mayor.

Al contrario, la tasa del crecimiento de población del SEP sigue alto, mayor de 2%, y además sigue aumentando. Aparte de Siria, los países que han mantenido un crecimiento de población son aquellos cuya población es pequeña, países tales como Libia, Jordania y Palestina. El incremento del crecimiento de población del SEP es obviamente provocado por la alta tasa de fecundidad. A pesar de una caída, la tasa de fecundidad del SEP se mantiene alrededor del 3%, que también es la mayor entre los sures. La causa, según Fargues (2003), es la preocupación del alto coste de tener y criar a un niño y la inestabilidad política y económica que ha cambiado la percepción de tener más hijos. Sin embargo, la tasa de mortalidad sigue baja, gracias al mejoramiento de las condiciones sanitarias. La tasa de mortalidad del SEP no solo es menor que la del NEP, sino también la menor entre los sures.

Si todavía se supone que el crecimiento es la consecuencia de prácticas tradicionales y culturales, el SEP tiene que controlar y bajar su alto crecimiento de población, dada las deficiencias en la economía, su falta de recursos y de capacidad de mantener la expansión de la población. La situación del paro no ha estado mejorando y causaría desgaste de recursos a producir. Entonces, si por un lado los factores del crecimiento de la población del SEP no muestran que puedan permitir el desarrollo económico, por otro lado evidencia por qué no ha sido aún conseguido.

La población del NAM es la mayor entre los nortes. China continental⁸ sola tiene 1,3 miles de millones (MM) de habitantes, representando casi un tercio de la población mundial. China continental es también un buen ejemplo porque el tamaño de la población es un factor muy importante de desarrollo económico: el tamaño de su mercado de consumo permite aprovechar las economías de escala en las producciones domésticas y extranjeras. No obstante, el estado no ve sostenible un ulterior crecimiento de la población. De hecho, desde el año 1978, el gobierno ha tomado la política de hijo único para enfrentarse al problema de la superpoblación en el futuro. Como consecuencia, el crecimiento de población de China continental se mantiene a menos del 1% en la última década. Además, también es una consecuencia directa de su alta tasa de mortalidad que ha crecido desde 6,45 por 1.000 habitantes en el año 2000 a 7,06 en el año 2008.

En general, a pesar de su descenso, el crecimiento de población del NAS sigue por encima del 0,50%. Se observa al decrecer la tasa de fecundidad, la subida de la tasa de mortalidad. Solo la tasa de mortalidad de Corea del Sur ha registrado un descenso; mientras que no solo la tasa de mortalidad de Japón es la mayor, sino también la que ha registrado el mayor incremento, hecho probablemente relacionado con el envejecimiento.

En comparación con otros sures en los aspectos como el crecimiento de la población, SAS ha mejorado mucho, incluso mucho más que NAS. A pesar de las mejoras, el crecimiento de población del SAS sigue alto, más alto que el del SAM, pero más bajo que el del SEP. Como vemos de la tendencia de la transición demográfica de las economías o regiones en desarrollo, la tasa de fecundidad tiende a empezar a bajar rápidamente en las primeras etapas, la misma tendencia en SAS. Como en SAM, a pesar de un descenso importante, la tasa de fecundidad del SAS se mantiene mayor del 2%.

⁸ China continental en este trabajo se refiere a República Popular China o RPC.

Además, la tasa de mortalidad del SAS no solo bajó mucho, sino también siguió más baja que la del NAS; aún así, mantiene su primacía de mayor entre los sures. Curiosamente, solo Tailandia ha experimentado un incremento de la tasa de mortalidad, siendo así la mayor del SAS. Dado el buen desempeño económico de Tailandia en la última década con una población joven, es difícil concluir que las condiciones sanitarias hayan empeorado. Tampoco ha registrado una alta tasa de mortalidad infantil, otro indicador en la cual podemos clasificar las condiciones sanitarias y si, de hecho, hay convergencia entre las condiciones sanitarias en los nortes y en los sures.

Tabla 4.2 La tendencia de las características de población (la variación entre el año 2000 y 2008)

	NAM	SAM	NEP	SEP	NAS	SAS
Tasa de crecimiento de población	↓	↓↓↓	↑↑	↑	↓↓	↓↓↓↓
Tasa global de fecundidad	↑	↓↓	↑↑	↓↓↓	↓	↓↓↓↓
Tasa de mortalidad bruta	↓↓	↓↓↓	↓↓↓↓↓	↓	↑	↓↓↓↓

Nota: Cuanto más flechas, más importante el crecimiento o decrecimiento. Por ejemplo, el decrecimiento de población del NAS (↓↓) es más importante que el del NAM (↓).

Fuente: Elaboración propia del autor.

4.3.4 Resumen: las tendencias y características del crecimiento de la población

Sobre las tendencias y características del crecimiento de población concluimos que:

- En general, a pesar de la caída del crecimiento, la población se sigue expandiendo. Por lo tanto, el crecimiento de la población es solo un indicador para hacer un análisis comparativo. Más importante, esto representa un indicador social para controlar la población, para que no crezca a una tasa tan elevada hasta el punto de que no sea posible mantenerla con los recursos disponibles.

- En general, sin tener en cuenta el nivel de desarrollo económico, los países que tienen un tamaño de población reducido normalmente registran un menor crecimiento de la población. También, se encuentra que las economías emergentes o menos desarrolladas tienden a tener un mayor crecimiento de la población.
- Bradatan y Landale (2006) argumentan que la teoría de Davis sugiere que el descenso de la tasa de fecundidad podría estar relacionado con la emigración y la incertidumbre económica explicando la baja tasa de fecundidad de los países europeos menos desarrollados (Davis, 1968 citado en Bradatan y Landale, 2006: 1).
- Enfrentándose a un problema de envejecimiento, los responsables políticos de los países más desarrollados tendrían que tomar medidas y políticas que den incentivos a la procreación.
- Las mujeres retrasan su matrimonio y forman familias más pequeñas como consecuencia de mejores oportunidades de trabajar fuera de casa (Soubotina, 2000). Permitiendo a las mujeres optar por trabajar en o fuera de casa, y ocupar puestos de trabajo más productivos, contribuyen más eficazmente al desarrollo económico. Normalmente cuando las mujeres están mejor informadas (educación), también se convierten en menos religiosas y más receptivas al uso de anti-conceptivos.
- Todavía no está claro si el retraso del matrimonio y la edad de concepción afectan a la decisión de cuántos hijos tener (Bloom et. Al, 2003: 27). Por lo tanto esto no afecta a la fecundidad, sino que la retrasa desde un tiempo determinado (T_1) a otro (T_2). En el sentido lógico, el empoderamiento de las mujeres y la tasa de fecundidad debería tener una correlación importante. Para demostrar cómo interactúan estos dos actores, es necesaria un análisis econométrico, pero por la falta de disponibilidad de datos completos y comprensibles, no podemos realizarlo.
- Aunque se observa una convergencia de la tasa de mortalidad entre los nortes y los sures, al mismo tiempo, todavía existe una diferencia marcada entre ellos. Por una parte, esto significa una convergencia de tecnología sanitaria entre los nortes y los sures. Por otra

parte, los nortes también tienden a tener una mayor tasa de mortalidad cuando su población envejece. No obstante, en casos atípicos donde se encuentra una alta tasa de mortalidad en algunos sures, es probablemente debido a malas condiciones sanitarias o falta de acceso a los servicios sanitarios. Además, curiosamente, a pesar de la alta tasa de mortalidad infantil en algunos sures, que marca la diferencia de condiciones sanitarias de los diferentes países, la tasa global de mortalidad no se ve afectada significativamente.

- Mientras tanto, donde las malas condiciones sanitarias no son la cuestión, en una cierta medida, la tasa de mortalidad podría ser controlada. Normalmente corrupción e injusticia son los problemas principales que podrían generar problemas sociales como alcoholismo, causas externas de lesiones, intencionales o no, así como una baja calidad de vida.

4.4 Estructuras de la población

La transición demográfica, en una manera u otra, afecta la estructura de la población. La estructura de la población es importante porque nos presta una visión global cómo alcanzar el crecimiento y el desarrollo económico tomando medidas adecuadas. Vergara y d'Entremont (1988) simplifican la estructura de la población en forma de pirámide, más conocida como pirámide de la población y la clasifican en tres tipos: (1) población joven o progresiva, (2) población madura o estancada y, (3) población vieja o regresiva.

En breve, la población es joven cuando la población de edad 14 años y menor es proporcionalmente más amplia con respecto a otro grupo de edad especificada, y la base de la pirámide será más ancha. Es decir, la población es joven cuando hay más niños y jóvenes, condición que normalmente tienen los países en desarrollo. Esto nos dice también que el país no está en las condiciones por las cuales su economía podría alcanzar crecimiento y desarrollo económico al máximo de sus rendimientos, porque una buena parte de la población son niños y jóvenes, que tienden a consumir más que producir. De hecho, el país todavía tiene tiempo para hacer reformas, tomar medidas y políticas

adecuadas para fomentar el crecimiento y desarrollo económico en un futuro cercano.

Una población madura o estancada es cuando la población de edad entre 15 y 64 años es dominante. Es decir, el centro de la pirámide de la población es más ancho. Se considera también que este grupo de población está en edad de trabajar y tiende a producir más que consumir. Esto es el mejor momento para cualquier país para aprovechar los dividendos demográficos, y alcanzar el crecimiento y desarrollo económico.

Por último, una población es vieja o regresiva cuando la población de edad de 65 años y más es mayor, así que la parte superior de la pirámide de la población es ancha. Esto es cuando se enfrenta el problema de envejecimiento. Desgraciadamente, este grupo de población, como la población de niños y jóvenes, tiende a consumir más que producir. Si no se toman medidas y políticas adecuadas para fomentar la procreación, el país se enfrentará el decrecimiento de población que a su vez provoca la contracción de la fuerza laboral.

Aunque la función de la población de niños y jóvenes y la de ancianos no es parecida, estos dos grupos de población tienen un comportamiento parecido siendo consumidores más que productores. Son necesarias así medidas para cuidar que se convierten en población dependiente. Sin duda, la presión es más grande cuando la población dependiente es proporcionalmente más grande porque se necesitan más personas en edad de trabajar para cuidar una persona dependiente.

Lo que observamos es que los sures tienen una población joven, mientras que los nortes tienen una población entre madura y vieja. Además, los sures tienden a tener una población de edad 14 años y menor que representa alrededor del 30% de la población total, mientras que los nortes tienden a tener una población de edad 65 años y mayor que representa entre 10% y 20% de la población total.

Sin duda la diferencia de la estructura de la población del NAM y SAM es marcada. La pirámide de población implica que NAM tiene una población mezcla joven y madura. 19,85% de la población total del NAM son niños y jóvenes de edad 14 años y menor, mientras que 12,96% son ancianos de edad igual o mayor de 65 años. Desde luego, observamos que NAM no irá enfrentándose con el problema de envejecimiento en el futuro cercano. La población de edad 14 años y menor que van a entrar en el mercado laboral es todavía suficientemente grande para reemplazar los trabajadores mayores que van a salir del mercado laboral. Esto permite que el mercado laboral no se reduzca. Además, la mayor población en edad de trabajar aparece suficientemente grande para cuidar y mantener la población dependiente. Por todo esto hay que agradecer al flujo de entrada de los inmigrantes particularmente los hispanos cuya alta tasa de fecundidad se mantiene alta. De todas formas, en NAM, se necesitan 2,05 personas en edad de trabajar para cuidar una persona dependiente.

Por la alta tasa de fecundidad y posiblemente el gran flujo de salida de emigrantes, SAM ha manteniendo una población muy joven. Obviamente, esto añade presión a la población en edad de trabajar que tiene que cuidar de la población dependiente de edad 14 años y menor que representa 28,62% de la población total del SAM. Así, la población en edad de trabajar es proporcionalmente menor que la de NAM. No obstante, la población en edad de trabajar va a expandirse cuando la población de niños y jóvenes entrarán en el mercado laboral. Aunque hay diferencia, la estructura de la población de los países dentro del SAM no varía mucho. Muchos de ellos en general todavía no ha llegado el punto de la transición demográfica donde pueden aprovechar los dividendos demográficos para alcanzar crecimiento y desarrollo económico, de momento, la presión a las personas en edad de trabajar es muy grande porque ellos no solo tienen que cuidar las necesidades básicas cotidianas, sino también el estado tiene que invertir en la educación y la salud de los niños y jóvenes hasta que ellos llegan a la edad de trabajar.

A diferencia del NAM, NEP tiene una población claramente madura, y la población de niños y jóvenes sigue siendo proporcionalmente reducida. Por eso, los responsables políticos están considerando el envejecimiento como un problema muy importante, a falta de una subida de la tasa de fecundidad. Desgraciadamente, a pesar de las medidas para fomentar la procreación, la tasa de fecundidad no ha subido mucho. La población en edad de trabajar representa 67,15% de la población total del NEP, mientras que la de edad 14 años y menor representa 15,71% y la de edad 65 años y mayor representa 17,14%. NEP ha acabado de aprovechar los dividendos demográficos y ahora la presión sobre la población en edad de trabajar es cuidar a las personas mayores.

El problema del envejecimiento es particularmente importante en Alemania e Italia donde la población anciana representa 20% de su población total, mientras tanto la población de niños y jóvenes representa entre 13% y 14%. La población de niños y jóvenes claramente no es suficientemente grande para reemplazar las personas en edad de trabajar que van a salir del mercado laboral. Al mismo tiempo, se observa que los países anglosajones y menos desarrollados tienden a tener una perspectiva demográfica más optimista; ellos tienen una población de niños y jóvenes que es proporcionalmente mayor que su población anciana.

Asimismo, la estructura de la población del SEP es también muy definida; es una población joven. A diferencia del SAM, la pirámide de población del SEP es escalonada, pero indudablemente joven. En total, la población de edad 14 años y menor representa 31,12% de la población total del SEP y la población en edad de trabajar representa solo el 63,91%. Obviamente, la presión a la población en edad de trabajar es inmensa y una buena parte de la presión viene del cuidado de los niños y jóvenes. Es verdad que SEP no ha llegado a la etapa del aprovechamiento de los dividendos demográficos, sin embargo esta gran proporción de los niños y jóvenes posiblemente se transformará en un problema social muy importante en lugar de una oportunidad del crecimiento y desarrollo económico.

Desde luego, la población joven del SEP es la consecuencia de la alta tasa de fecundidad. No obstante, la escalonada contracción de la población de edad 30 años y mayor probablemente refleja la salida de emigrantes trabajadores por la mala situación del desempleo del SEP. Por lo tanto, en ausencia de medidas para solucionar o mejorar la situación laboral, la economía de estos países no podrán sostener más expansión de la población cuando los niños y jóvenes entren en el mercado laboral.

4.4.3 La estructura de la población del MED-Asiático

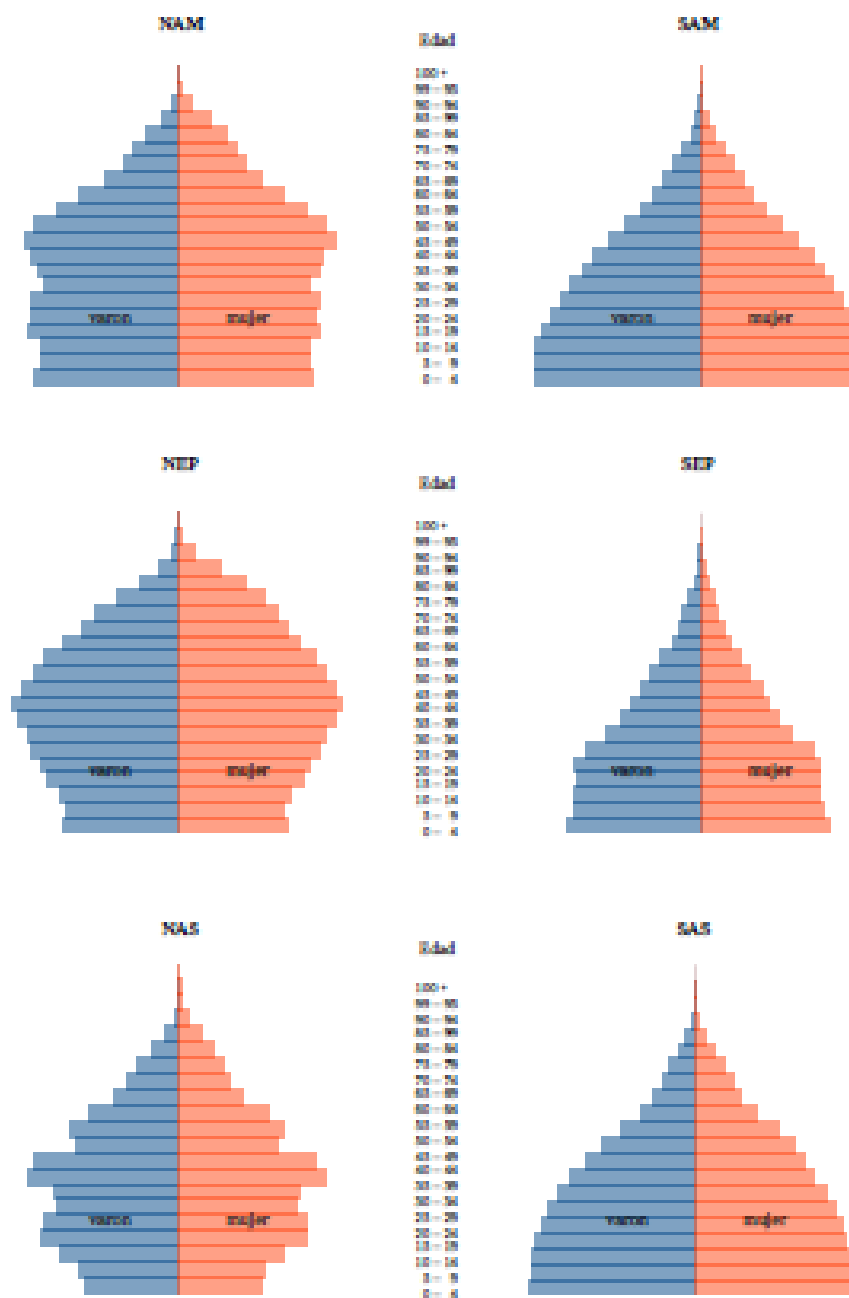
La pirámide de población del NAS no es tan definida como la del NEP ni la del NAM; aunque es una mezcla de población joven y población madura, es menos definida. Desde luego, la pirámide de población del NAS simplemente refleja la de China continental. Sin China continental, la pirámide del NAS aparecerá como una población madura aunque está menos definida, exactamente como la de NEP. De hecho, solo la población de Japón y Hong Kong demuestra las pistas del problema inminente del envejecimiento en la que la población anciana es proporcionalmente mayor que la de niños y jóvenes; aunque hay que remarcar que el problema tiende a ser más grave en Japón. Sin embargo, en general, la estructura de la población del NAS ha mostrado que está en el paso en el cual se aprovechan las oportunidades de los dividendos demográficos. Precisamente por esta razón, particularmente China continental ha visto crecer inmensamente su economía en las últimas décadas. De todas maneras, de momento la presión sobre las personas en edad de trabajar sigue baja, en comparación con la del NAM y del NEP.

Mientras, la pirámide de población del SAS demuestra tener una población joven, una pirámide lisa y regular con respecto a la de SAM. En comparación con otros sures, la estructura de la población joven del SAS es posiblemente una consecuencia de la alta tasa de fecundidad. Esto es, por lo menos, porque los flujos migratorios entre SAS y NAS son despreciables en general por la dificultad de obtener papeles para trabajar en el extranjero, el control estricto de las fronteras internacionales y duros castigos para los inmigrantes ilegales detenidos y su repatriación en los países de origen. Es verdad que los

emigrantes del SAS pueden emigrar a otros países, sin embargo según la ley de la gravedad, la probabilidad de emigrar baja con la distancia, un tema que veremos en el capítulo 5 sobre migración.

A pesar de tener una población joven, la presión a las personas en edad de trabajar para cuidarlos es aún importante, pero menos importante con respecto a la del SAM y del SEP. Aunque la población de niños y jóvenes representa 28,75% de la población total del SAS, su población en edad de trabajar representa 65,56%, que es proporcionalmente mayor con respecto a la del SAM y del SEP. Esto es verdad particularmente para Tailandia donde su población en edad de trabajar representa alrededor del 70% de su población total, y tiene una menor proporción de la población de niños y jóvenes que representa alrededor del 20%.

Figura 4.2 Pirámides de población del año 2008



Fuente: Elaboración propia del autor basado en los datos de U.S. Census Bureau International Data Base.

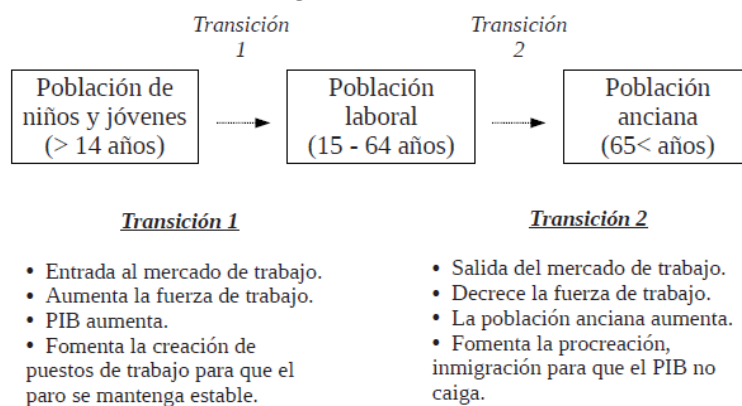
Tabla 4.3 La población dependiente del año 2008

		NAM	SAM	NEP	SEP	NAS	SAS
(A)	Población de edad 14 años y menor	19,85	28,62	15,71	31,12	18,27	28,75
(B)	Población de edad entre 15 y 64 años	67,20	64,94	67,15	63,91	72,22	65,56
(C)	Población de edad 65 años y mayor	12,96	6,44	17,14	4,97	9,52	5,69
	$\frac{B}{A + C}$	2,05	1,85	2,04	1,77	2,60	1,90

Nota: La población total es equivalente a 100%.

Fuente: Las tasas son calculadas por el autor basado en los datos del U.S. Census Bureau International Data Base.

Figura 4.3 Efectos de la transición demográfica sobre la economía



Fuente: Elaboración propia.

4.4.4 Resumen: las características de la estructura de la población

En resumen, las pirámides de población de los sures demuestran claramente que ellos tienen población muy joven, mientras que las de los nortes han demostrado una mezcla de población joven y madura. Hay nortes que están en el paso del aprovechamiento de los dividendos demográficos, y sin embargo, nortes que han empezado a tomar medidas fomentando la procreación para solucionar el

inminente problema del envejecimiento que va a enfrentarse en el futuro cercano, particularmente NEP.

De todas formas, el problema del envejecimiento es un problema más urgente que el aprovechamiento de los dividendos demográficos. Para evitar el envejecimiento, las medidas tomadas deberían fomentar, en una forma u otra, el incremento de la tasa de fecundidad o inmigración, por lo menos para evitar el decrecimiento de la población. El decrecimiento de la población podría llevar a cabo la contracción de la economía con salida de los trabajadores de mayor edad a falta de un número suficiente de jóvenes que entran en el mercado laboral para reemplazar los que salen; es decir la capacidad de producción y del mercado de consumo para mantener producciones de las economías de escala. La gran base de capital humano es también muy importante para los nortes en un sistema competitivo a nivel mundial.

No obstante, los sures tienen que enfrentarse el problema del sobre-crecimiento de la población, particularmente el SEP. A pesar de las ventajas de tener una economía poblada, los sures en general no están aprovechando bien este hecho. En lugar de aprovecharlo, los sures en general tienen problemas para controlar el mercado laboral y absorber la totalidad de la fuerza laboral, generando así desempleo. Estos fallos de mercado necesitan la intervención del estado para arreglar la situación y tomar medidas que fomenten la expansión del mercado de trabajo a través de la expansión del sector público y privado.

Esto porque si la falta de puestos de trabajo es el problema, el estado podría intervenir para arreglarla. No obstante, en los sures, en general, la tasa de actividad laboral es baja, particularmente en SEP. Lo que es más importante es la baja tasa de actividad laboral de mujeres en SEP. Además, no se sabe si la mala situación del mercado de trabajo afecta la decisión de las personas de buscar trabajos activamente. No se sabe tampoco si la baja tasa de actividad laboral de mujeres en SEP está relacionada con tradición o cultura, aunque este razonamiento es <<políticamente incorrecto>>. Precisamente por la falta de puestos de trabajo, las personas que no pueden encontrar trabajos son obligados emigrar a otros países donde hay más y mejores oportunidades de trabajo.

En la última década, el crecimiento de la población, tanto en los nortes como en los sures, ha bajado. No obstante, el crecimiento de la población sigue más alto en los sures que en los nortes; fenómeno en una buena parte debido a la alta tasa de fecundidad y a la baja tasa de mortalidad. Esto podría ser debido a la tipología de la economía de los sures en la cual el sector agrícola todavía representa un buen porcentaje de la totalidad. La transición demográfica ha explicado muy claramente las etapas demográficas que los sures están pasando, y la pirámide de población ha indicado que la población joven característica de los sures todavía no permite aprovechar los dividendos demográficos.

No obstante, a pesar de las perspectivas para alcanzar crecimiento y desarrollo económico, los sures están enfrentándose con un problema social muy grave: el desempleo. El problema que es particularmente serio en el SEP, al cual se sumará el desempleo de una población joven que va a entrar en el mercado laboral, reflejando la incapacidad del estado a crear suficiente puestos de trabajo para absorber la fuerza laboral. Así que no solo el gobierno no puede aprovechar el capital humano en el cual había invertido para alcanzar crecimiento y desarrollo económico, sino que perdería la inversión en construir una base de capital humano. Precisamente, por la falta de trabajos, los desempleados emigran a otros países donde las oportunidades de trabajo son mejores.

Por otro lado, a pesar del incremento de la tasa de fecundidad, el crecimiento de la población de los nortes, en general, sigue siendo bajo. Claramente, esto es la consecuencia del “baby boom” en los años sesenta, dos décadas después de la segunda guerra mundial. Es verdad que mayoría de los países de los nortes han pasado las etapas de aprovechar los dividendos demográficos y están casi entrando en la etapa del decrecimiento por envejecimiento. Así que los estados tienen que tomar medidas que fomenten la procreación. Aunque algunos países de los nortes han tomado este tipo de medidas, todavía una buena parte de ellos necesitan la inmigración para compensar los que faltan.

Obviamente, los problemas a los cuales se van enfrentando los nortes y los sures son completamente distintos. Por un lado, los sures necesitan controlar su crecimiento de población para evitar el problema de superpoblación, para que no agoten los recursos que tienen y para mantener la superpoblación que impiden su crecimiento y desarrollo económico. Mientras, por otro lado, los nortes necesitan subir su crecimiento de población para evitar el problema del envejecimiento. Si no se soluciona este problema, los nortes podrían enfrentarse con otro problema que es el decrecimiento de población que a su vez tiene implicaciones negativas para la economía.

Capítulo 5

Los efectos de la migración y las remesas sobre el desarrollo económico

La migración es un fenómeno que ha existido durante toda la historia de la humanidad con grandes ondas, principalmente, debida a motivos económicos y hechos catastróficos. En los tiempos recientes la migración ocurre en un ambiente global, de aquí que sea un fenómeno cada vez más importante. En particular para el desarrollo económico, la migración facilita el aprendizaje y el intercambio de ideas y conocimientos, a través del movimiento de la mano de obra en el sistema económico internacional.

Además, recientemente la migración también se ha convertido en un tema de polémica política ya que ha provocado emergencia xenófoba y preocupación por la seguridad internacional. Xenofobia que es provocada por el asentamiento permanente de los inmigrantes en el lugar de destino juntos con la carencia de integración en la sociedad aborígen. También el establecimiento permanente de los inmigrantes puede significar la fuga de cerebros en el país de origen, teniendo así también efectos negativos en la sociedad en el país de origen.

En este capítulo, comentaremos las cuestiones y los problemas que originan la migración desde los países emisores de emigrantes y hasta los países de destino, para entender cómo estos movimientos humanos afectan a la economía, a la política y a la sociedad en los países de origen y de destino. El

capítulo se divide en cinco partes:

En el apartado 5.1, repasamos algunas de las teorías más importantes sobre movimientos humanos, sin pretender de ser exhaustivos ni detallados, y hablaremos de qué los generan, de las leyes de migración y de sus implicaciones.

En el apartado 5.2, veremos brevemente la relación entre el desempleo y la emigración puesto que el problema del desempleo es uno de los motivos más citados de la emigración. Además, se probará la relación de causa y efecto que se conforma en el contexto de este trabajo. Desgraciadamente, marcamos aquí que los retos de presentar un análisis más completo chocan con la falta de una base de datos completa y comprensiva.

En el apartado 5.3, veremos las características de la migración, observamos las relaciones de migración entre las dos áreas, norte y sur, de cada región. De todas maneras, se debe tener en cuenta que trabajamos con los datos del flujo de migrantes que están registrados, considerando la migración regular, mientras que los casos de migración irregulares no están incluidos. Como se ha mencionado anteriormente en el apartado de metodología, a lo largo de este capítulo y trabajo, las direcciones en las cuales las relaciones de migración se verán analizadas, incluyen:

- norte-sur o sur-norte en el mismo MED
- sur-sur en el mismo MED y en distinto MED
- norte-norte en el mismo MED y en distinto MED

En el apartado 5.4, comentamos varios efectos de emigración y inmigración, las consecuencias y las implicaciones. Marcaremos los efectos importantes de la emigración que fomentan el desarrollo económico en los países de origen y presentamos casos de los distintos MEDs. También no solo destacaremos los problemas que la inmigración ha traído en los países de destino, sino también algunos casos de los distintos MEDs.

Por último, en el apartado 5.5, concluiremos los resultados, haremos comentarios, remarcaremos las implicaciones de la migración en los países de origen y de destino.

5.1 Las teorías de los movimientos humanos: una lectura

La migración es un fenómeno de movilidad de personas y se divide en emigración e inmigración. La emigración, en efecto, es la salida de personas desde su país de origen para establecerse en otro país de destino, de forma permanente o por un período de tiempo considerablemente largo. El fenómeno contrario es la inmigración, la entrada de personas provenientes desde el extranjero en el país de destino.

Aunque haya una cierta verdad en las teorías aplicadas a la migración, explicando en parte los flujos, hay otros factores que influyen y que no se pueden descartar; factores como la historia, la cultura y las diásporas históricas entre pueblos. También la política migratoria afecta significativamente a los flujos migratorios; de hecho, hay países que se hicieron con la política migratoria como lo son Canadá, EEUU y Australia.

En el contexto de la teoría de gravitación, Zipf (1956) supuso que el flujo migratorio aumenta cuando disminuye la distancia entre los dos espacios. Estas teorías de gravitación parecen bastante simplificadas por no considerar otros aspectos económicos, políticos, las razones sentimentales y de capacidades para emigrar.

Años antes de la proposición de gravitación de Zipf, Ravenstein (1885) analizaba las leyes de migración en las cuales supuso los siguientes puntos que analizamos con nuestra óptica:

- El flujo migratorio genera posteriormente una contra-migración. Es decir, al final los emigrantes volverán al país de origen. Este fenómeno no ha ocurrido siempre a lo largo de la historia como prueban los países que se crearon por inmigración como Canadá y

EEUU. De hecho, la permanencia de los inmigrantes en los países de destino es frecuente, y causa un problema de convivencia en algunos países europeos.

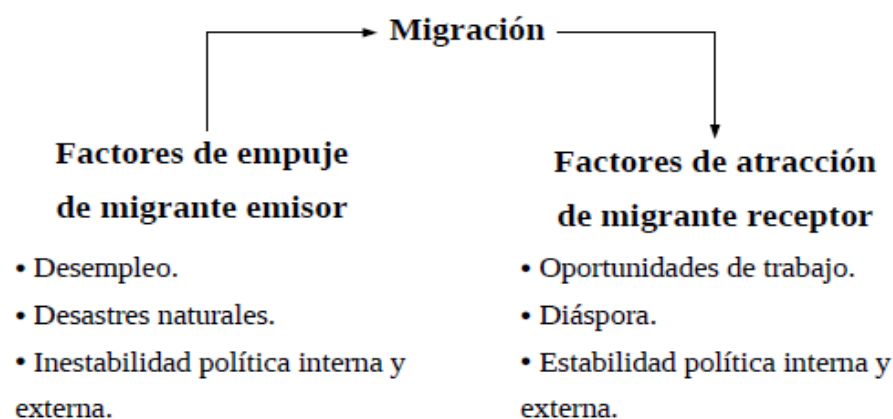
- La mayoría de los emigrantes viajan a corta distancia. El fenómeno es típico en los trabajos contemporáneos. No obstante, las burocracias impuestas a algunas categorías laborales en algunas áreas o regiones, en particular en Asia, está disminuyendo incluso la migración circular, o migración temporal, de corta distancia.
- Es más probable que sean los jóvenes los que emigran más que las familias. Esta proposición sigue siendo válida ya que son los jóvenes las gentes más dinámicas, más educadas, más flexibles y mejor preparadas, representando así la categoría más importante de emigrantes.
- La migración de los varones con respecto a la de las mujeres es a más larga distancia.
- La motivación principal normalmente es económica, también este factor sigue siendo válido.

Posteriormente, en la teoría de Stouffer (1940), se menciona que el factor de atracción más importante de migración depende de las oportunidades encontradas en el país de destino y está menos relacionada con la distancia y el tamaño del mercado de trabajo del país del origen. La teoría de “buffer”, que surgió en los años posteriores de la segunda guerra mundial (SGM) supuso que los trabajadores inmigrantes contratados en los países “de acogida”⁹ regresarán a sus países de origen. Esta teoría ha descrito perfectamente el fenómeno de la migración de los trabajadores huéspedes.

Recientemente, ha aparecido la teoría contemporánea propuesta por Lee (1966) sobre los factores de empuje y los factores de atracción de migración que cubren muchos aspectos de la migración. En breve, normalmente los factores de empuje son factores relacionados con el país de origen de donde las personas salen, mientras que los factores de atracción son relacionados con el país de destino adonde las personas se dirigen. (Véase figura 5.1)

⁹ El término “países de acogida” tiene lo mismo significado como “países de destino”. Debido al contexto en este caso usamos “países de acogida” en lugar de “países de destino”.

Figura 5.1 Factores de empuje y atracción de migración



Fuente: Elaboración propia.

Hoy en día, el fenómeno de la migración resulta tan complejo que no podría ser explicado por una única teoría, sino que es necesaria la combinación de distintas teorías. Esto es porque la decisión de emigrar consiste en un proceso en el cual intervienen una serie de consideraciones de gran complejidad. La clasificación de los factores de empuje y los de atracción de Lee ha prestado a la teoría de la migración una gran ayuda, cubriendo distintos factores que explican mejor el fenómeno mismo.

5.2 Desempleo y emigración

En muchos de los estudios sobre la emigración, con frecuencia la mala situación del mercado de trabajo es citada como causa principal de la emigración. Por lo tanto, el tema de desempleo también resulta ser uno de los factores más relevantes en el contexto del capítulo.

Para empezar, el desempleo es una de las consecuencias del fallo del mercado en el sentido de que la oferta de mano de obra es mucho más grande que la demanda. En esta situación del mercado de trabajo, un estado debería tomar medidas políticas que faciliten la creación de puestos de trabajo con el fin de

absorber la fuerza laboral. Principalmente en este punto, el fracaso de esta política, es la que genera desempleo. Un problema que llega a ser estructural cuando los trabajadores no pueden encontrar puestos de trabajo correspondientes a su calificación.

De todas formas, el problema del desempleo en su totalidad se puede ver de dos maneras, la principal que preocupa a los trabajadores que quedan sin trabajo, y en menor medida a los que no pueden encontrar trabajos adecuados; estos se acostumbran a lo que hay disponible para poder ganar un ingreso para mantener la familia. Bajo esta situación, el tema del desempleo y emigración es más relevante para aquellos que, desde los sures, emigran hacia los países de los nortes. Mientras que la situación de desempleo en los países de los nortes está más relacionada con la competencia de la mano de obra calificada, en lugar de un escenario real de desempleo estructural.

Aunque la correlación entre desempleo y emigración no aparece muy importante, es evidente que los datos en la tabla 5.1 muestran algunas evidencias de causa y efecto entre ellos. En este sentido, hemos usado los datos del año 2000, y para el MED-Americano, se observa que el SAM mantuvo una tasa de desempleo de 10,34%, en comparación con 5,40% del NAM. Asimismo, la tasa de emigración del SAM se mantuvo al 17,58% que también fue mayor que la del NAM (1,98%).

Se encuentra la misma tendencia en el MED-Asiático, pero en una forma contraria. El NAS tuvo una tasa de desempleo de 4,64%, que es un poco mayor con respecto a la de SAS de 4,40%. La emigración del NAS se mantuvo un 2,88%, que es también un poco mayor en comparación con la de SAS de 2,23%, que aún se consideran bajas con respecto a la de los otros MEDs.

Es muy interesante que no se observe esta tendencia en el MED-Europeo. A pesar de una mayor tasa de desempleo, la tasa de emigración del SEP sigue siendo más baja que la del NEP. Desde luego, se puede deducir que los individuos del NEP, más ricos y mejor informados, también tienden a ser más capaz de emigrar. Además, en este caso, el desempleo no necesariamente el motivo principal de la emigración. Muchas veces, los individuos en los países desarrollados emigran por la oferta de trabajos

comparativamente mejores en el extranjero. Además, el libre mercado laboral entre los países de la Unión Europea, facilita la posibilidad de trabajar en cualquier país de la unión.

Tabla 5.1 Desempleo y Emigración, % promedio

	Tasa global de emigración	Tasa de desempleo		
	2000	2000	2004	2008
NAM	1,98	5,40	6,35	5,95
SAM	17,58	10,34	9,70	7,97
NEP	5,72	8,62	8,35	6,24
SEP	3,74	13,28	13,88	12,64
NAS	2,88	4,64	5,02	3,62
SAS	2,23	4,40	5,83	5,73

Fuente: Los porcentajes con calculados por el autor basado en los datos del Banco Mundial.

De todas formas, la situación del mercado de trabajo ha mejorado en los 3 MEDs desde los principios de la última década; sin embargo, la tasa de desempleo del SEP sigue mayor del 10%, el peor caso con respecto a los otros. Desafortunadamente, por la falta de datos sobre la tasa de emigración después del año 2000, no podemos compararlos con más certeza para ver si el mejoramiento de la situación del mercado ha realmente facilitado la bajada de la tasa de emigración.

5.3 Las características de migración

En un vistazo, se observa que los nortes tienden a mantener una migración neta positiva, mientras que para los sures tiende a mantenerla negativa. Además, la tasa de emigración de los nortes tiende a ser más alta que la de los sures, salvo en el MED-Asiático. (Véase tabla 5.2) Así que podemos concluir que, en general, los nortes son destinos más populares tanto para los emigrantes de los sures como de los nortes. Los ciudadanos de los nortes tienen las capacidades económicas de emigrar, a diferencia de los de

los sures cuya razón es principalmente la necesidad.

Tabla 5.2 Migración neta y tasa global de emigración

	Migración neta (Inmigrantes total – Emigrantes total en número absoluto)		Tasa global de emigración (% promedio)
	2000	2005	2000
NAM	8.712.968	6.764.500	1,98
SAM	-3.621.272	-5.510.454	17,58
NEP	3.341.438	8.331.258	5,72
SEP	-1.161.608	-418.294	3,74
NAS	-132.388	-1.774.222	2,88
SAS	-1.886.793	-528.569	2,23

Nota: Las cifras de la migración neta del SAM no incluyen las de Antigua y Barbuda, Dominica y Santa Kitts y Nevis.

Fuente: Las cifras y porcentajes son calculados por el autor basado en los datos del Banco Mundial. Los datos de la tasa global de emigración es un producto del Trade Team-Development Research Group del programa del Banco Mundial hecho por Maurice Schiff y Mirja Channa Sjoblom.

También entendemos que los nortes son destinos más populares para los emigrantes por las mejores oportunidades de trabajo, particularmente para los emigrantes que provienen desde los sures. Los motivos detrás de la emigración entre los nortes es principalmente el intercambio cultural, de conocimientos y de tecnologías. Además, quien proviene desde los nortes tiende a tener la capacidad y la habilidad de emigrar por la mejor calificación educativa y riqueza, con respecto a los individuos de los sures.

Tabla 5.3 Flujo de la salida de emigrantes por destino,% del año 2004

	Origen					
	NAM	SAM	NEP	SEP	NAS	SAS
NAM -----	34,46	71,47	25,46	6,69	36,26	36,51
SAM -----	13,53	9,36	4,16	0,59	1,58	0,13
NEP -----	21,03	9,24	41,32	39,69	8,01	9,49
SEP -----	3,05	1,00	2,06	27,10	0,60	1,76
NAS -----	2,73	1,40	0,27	0,32	32,73	10,81
SAS -----	5,50	0,49	1,01	0,28	9,79	22,97
Los nortes - -	58,22	82,11	67,05	46,70	77,00	56,81
Los sures - - -	22,08	10,85	7,25	27,97	11,97	24,86
El resto del mundo -----	19,71	7,04	25,73	25,34	11,04	20,11
Total -----	100	100	100	100	100	100

Fuente: Los porcentajes son calculados por el autor basado en los datos del Global Migrant Origin Database Version 4 del Development Research on Migration, Globalisation and Poverty, University of Sussex.

5.3.1 La tendencia de migración del MED-Americano

Nacida como la tierra de inmigrantes, NAM sigue siendo un destino muy popular para los inmigrantes del mundo. En el año 2005, NAM tuvo una migración neta positiva de 6,76 millones. Al mismo tiempo, la tasa de emigración del NAM fue del 1,98%, el porcentaje más bajo no solo entre los nortes, sino también los sures. Es decir, la probabilidad de los individuos en NAM de emigrar es más baja que en otros nortes o en los sures.

De todas formas, los individuos en NAM también tienden a emigrar a un destino norte. En el año 2004, había un total de 3,55 millones de emigrantes del NAM en el extranjero y 34,46% de ellos en el

NAM mismo; mientras que el 21,03% optó para el NEP. Sin embargo, el SAM era el destino sur más importante para los emigrantes del NAM acogiendo 13,53% de ellos. Según los datos de los flujos de la salida de los emigrantes, se cree que una buena parte de los emigrantes del NAM en el SAM están en México.

Viceversa, una buena parte de los emigrantes del SAM en el NAM provienen de México. Este dato entra en la totalidad que ve 16,94 millones de emigrantes provenientes del SAM en el NAM, representó más del 70% de la población emigratoria total del SAM. No obstante, alrededor del 9 millones de ellos eran emigrantes mexicanos, que representaron más del 90% de la población emigratoria total de México. Así que la relación migratoria entre EEUU y México es muy importante, y está claramente debida a la proximidad entre ellos, al compartir una frontera terrestre.

Sin duda, es lógico que sea más fuerte la migración desde México a EEUU y no al revés, en razón de las mejores condiciones de trabajo en el país norteamericano. De hecho, desde los años sesenta, el gobierno de México ha creado el programa maquiladora¹⁰ que fomenta la instalación de fábricas de empresas extranjeras en México con el fin de crear más puestos de trabajo y, así, frenar indirectamente la emigración de los ciudadanos. Sin embargo, a pesar de esto, hasta ahora el flujo de salida de los emigrantes mexicanos a EEUU sigue siendo muy importante (Sassen, 1996: 212-215; Konpinak, 2005: 2-3).

Como la mayoría de los emigrantes del SAM se mueven hacia el NAM, otros nortes con el cual el SAM tiene relaciones coloniales, como el NEP, tienden a tener porcentaje de acogida mucho más pequeña; en el caso específico del NEP, se trata de solo 9,24% de la población emigratoria total del SAM y más del 35% de ellos en España. En efecto, más emigrantes del SAM estuvieron en el SAM mismo, en lugar del NEP a pesar de las mejores oportunidades de trabajo y condiciones de vida. Obviamente, este es un caso en el cual la distancia entre dos espacios en cuestión es muy relevante, a pesar de la proximidad

¹⁰ El programa *maquiladora* es un programa conjunto principalmente entre EEUU y México, que facilita la instalación de fábricas donde hay materias sin que los productos se vean cargados de impuesto y sin que se vendan en el país mismo. El efecto ha sido de atraer muchas empresas de EEUU en México.

de lenguaje, religión y quizás cultura; no obstante, hay que remarcar que muchas veces estos factores están compartidos también con los otros países de la región. En otras palabras, a pesar de todo, la probabilidad de los emigrantes del SAM de emigrar en mismo área es mayor que al NEP. Sin duda, la proximidad geográfica, más cultural y de lenguaje en el SAM son los factores de atracción para los emigrantes del SAM mismo. Además, dentro del SAM, existen países de distinto nivel de desarrollo económico y distintas situaciones de oportunidades de trabajo. Estas diferencias aparecen ser suficiente para provocar la entrada y la salida de los emigrantes desde un país a otro país en el área del SAM mismo.

De todas maneras, el SAM no solo producía una de las más grandes poblaciones emigratorias, sino también tuvo una tasa de emigración de 17,58%, más alta que otras áreas, nortes y sures. Así que el SAM mantuvo una negativa migración neta de entre 3 y 5 millones en el año 2000 y 2005 respectivamente. Analizando los datos se encuentra también que los países pequeños del SAM tienden a mantener una tasa de emigración mucho más alta a lo largo del tiempo. Este punto muestra que la probabilidad de los individuos en los países pequeños del SAM de emigrar es mayor. Las razones detrás de esta mayor propensión a la emigración no están claras y necesitaría una investigación más detallada que sale del contexto de esta tesis.

5.3.2 La tendencia de migración del MED-Europeo

Una de las políticas de la Unión Europea (UE) es promover el movimiento libre de los ciudadanos de los países miembros de la unión. Con la ampliación de la UE desde los principios de la última década, el volumen de movimiento humano desde los países de Europa del Este o del ex-bloque comunista que se convirtieron en nuevos miembros, hacia el resto de los países de la unión, ha aún aumentado más. Así que la migración dentro del NEP mismo representó 41,32% de la población emigratoria total del NEP; que es también la mayor migración intra-norte (la migración desde un país a otro en el mismo área)¹¹. Primero, esta tendencia demuestra que la probabilidad de los emigrantes del NEP de emigrar a un destino norte es

¹¹ Véase el apartado 2.24 del capítulo 2 sobre los objetivos, motivación y metodología del trabajo para las direcciones de los flujos de intercambios.

mayor que a un destino sur, y que los emigrantes del NEP también tienden a emigrar a otro país en el NEP mismo que a otro en otra área tales como NAM y NAS.

El NAM fue donde estuvieron el 25,46% de los emigrantes provinieron del NEP en el extranjero y la mayoría de ellos en EEUU. De hecho, la emigración del NEP al NAM ha tenido origen históricamente desde el siglo XVIII cuando italianos, españoles e irlandeses habían emigrado masivamente hacia EEUU. El resto de las áreas, nortes o sures, siguen siendo destinos que tiene poca importancia para los emigrantes del NEP.

Por el contrario, el NEP es un destino muy importante para los emigrantes que provienen del SEP. Aparte de la proximidad entre el NEP y el SEP, ellos también comparten algunas relaciones coloniales hasta poco tiempo después de la segunda guerra mundial. En particular los emigrantes del SEP en NEP representaron 39,69% de la población emigratoria total del SEP. Los datos sobre los flujos de movimientos humanos que tenemos indican que muchos de ellos estuvieron en Alemania y Francia, y en una menor medida en Italia y España.

Francia fue potencia colonial de Argelia hasta los principios de los años sesenta, hasta el 1955 y 1956 de Túnez y Marruecos respectivamente, mientras que Italia dejó Libia a lo largo de la guerra, 15 años antes. Además las relaciones entre Italia y Libia fueron muy duras a lo largo del tiempo, desde que los italianos de Libia fueron echados por Gaddafi en barcos.

Temporalmente la migración desde el SEP al NEP tiene su origen en los años cincuenta, tras la segunda guerra mundial (SGM), en la cual Alemania y Francia habían importado cantidad de inmigrantes trabajadores provinieron del SEP para ayudar a la reconstrucción. Así que los emigrantes del SEP fueron casi parte de unas diásporas en el NEP. De hecho, la mayoría de ellos en el NEP son inmigrantes argelinos, marroquíes y tunecinos.

Aparte de la intensa migración intra-NEP, con un continuo flujo de entrada de los inmigrantes

provenientes de los países del ex-bloque comunista y desde el SEP, el NEP consiguió mantener una migración neta positiva de 8 millones en el año 2005, a pesar de tener más del 20 millones de emigrantes en el extranjero. De todos modos, la tasa de emigración del NEP fue alrededor de 5%, mayor que la del NAM y del NAS.

En comparación con la emigración a otras áreas de norte y sur, la migración intra-SEP es muy importante también, representando el 27,10% de los 11,21 millones de emigrantes totales del SEP en el extranjero. En efecto, la probabilidad de los emigrantes del SEP de emigrar a otro país dentro del SEP es mucho mayor que a otros destinos del norte, aparte del NEP. Analizando con detalles los datos se ve que el movimiento no es homogéneo, la verdad es que la mayoría de los emigrantes del SEP que estuvieron en el SEP mismo son emigrantes egipcios en Jordania, emigrantes palestinos en Jordania, emigrantes palestinos en Siria.

Aunque el NAM es un destino norte muy importante para los emigrantes del SEP, todavía solo el 6,69% de ellos estuvieron allí. Mientras, el NAS, el SAS y el SAM acogieron menos del 1% de la población emigratoria total del SEP. Así las tendencias de la migración del SEP es caracterizada por la proximidad entre sí y el destino, por relaciones coloniales y por diásporas históricas.

5.3.3 La tendencia de migración del MED-Asiático

El MED-Asiático es una de las áreas donde el movimiento migratorio humano es menos importante. A pesar de su tasa de emigración de 2,88%, el NAS consiguió mantener una migración neta negativa de casi 2 millones de personas; en valores absolutos el NAS producía 9,71 millones de emigrantes en el extranjero. El NAM era el destino norte más importante para los emigrantes del NAS acogiendo 36,26% de ellos. Un porcentaje ligeramente inferior, el 32,73% de ellos emigraron a los países dentro del NAS. A pesar de la proximidad, había menos emigrantes del NAS en el NAS mismo y esto refleja unas culturas cerradas a las influencias extranjeras. De todas formas, los emigrantes del NAS

tienden a emigrar a los destinos nortes más que hacia los sures, y también tienden a emigrar más al NAM que al NAS mismo.

Sin duda, muchos de los emigrantes del NAS en NAM provienen de China continental, Corea del Sur y Japón, y la mayoría de ellos emigraron hacia EEUU. Además, en el NAM, había alrededor de 2 veces el número de emigrantes chinos que japoneses y coreanos. Hay que considerar además la tendencia de los emigrantes chinos que forman las diásporas chinas en San Francisco, Vancouver, Hong Kong y Singapur de crear una red de “China Exterior”, red que ha apoyado el rápido crecimiento y desarrollo económico de China continental en las últimas dos décadas (Lorca y Hong, 2009: 26).

Si miramos a la emigración del NAS en el NEP, observamos que era solo del 8,01% de la población emigratoria del NAS, y de hecho había más emigrantes provenientes del NAS en el SAS; casi 10% de la población emigratoria total del NAS estuvo en el SAS. En particular, la mayoría de los emigrantes del NAS en el SAS provinieron de China continental (759.612) y Singapur (121.692), mientras que Malasia y Filipinas fueron los destinos sures más importantes.

Curiosamente, aunque los emigrantes del SAS también tienden a emigrar más a los nortes que a los sures, tienden a emigrar hacia el más lejos NAM que al NAS más vecino. Alrededor del 35% de los 9,19 millones de emigrantes del SAS estuvieron en el NAM, y solo 10,81% de ellos estuvieron en el NAS. La mayoría de estos emigrantes fueron indonesios, filipinos y vietnamitas. De nuevo, marcamos que esto puede ser debido a la cultura cerrada a los extranjeros en los países del NAS, tal vez con la excepción de Singapur, que por su variedad cultural y étnica, y su estructura económica es muy abierta.

De hecho, a pesar de ser un área poco desarrollada, los emigrantes del SAS tienden a emigrar más a los países del mismo SAS que a los países del NAS; de hecho, la migración intra-sur del SAS representó 22,97% de su población emigratoria total. El SAS también mantuvo una tasa de emigración del 2,23% que fue la menor entre los sures. Como no es un destino sur muy importante del mundo, el SAS producía más emigrantes que los que cogió, así que resulta una migración neta negativa, alrededor de medio

millón.

5.3.4 Resumen de las características de los movimientos migratorios de los 3 MEDs y las implicaciones

La tendencia del movimiento migratorio es bastante parecida en los 3 MEDs, desde el sur hasta el norte; además, los países pequeños tienden a ser más abiertos a la inmigración que los países grandes.

La proximidad geográfica todavía tiende a ser el aspecto más importante en la emigración en la mayoría de los casos. Mientras que la diáspora, las culturas, tradiciones parecidas y relaciones coloniales son aspectos complementarios de la proximidad geográfica. También es verdad que dentro de cada área sur, existe algún cierto grado de diferencias económicas y sociales que provoca la emigración desde un país sur hacia otro país sur. Mientras que los factores económicos y sociales parecen ser los que afectan de forma práctica la decisión de emigrar.

La comprobación de esto se observa en el MED-Americano, la proximidad es el factor más importante de emigrar, así que la frontera terrestre entre EEUU y México es uno de los pasos del mundo donde hay más movimientos humanos, legales o ilegales. Así que México se convierte en un país de tránsito para los emigrantes del SAM dirigiéndose hacia el NAM. Remarcamos aquí que, a pesar de las medidas tomadas para controlar los flujos de entrada de inmigrantes, los inmigrantes del SAM que entran en EEUU cada año no ha experimentado ninguna reducción significativa.

Por el contrario, los flujos de entrada de inmigrantes del SEP hacia el NEP han sido menos pronunciados con respecto a los del SAM hacia el NAM; no obstante es verdad que este flujo ha estado aumentando cada vez más a lo largo de los años. Por la proximidad de cultura, tradición e idioma árabe, el flujo migratorio entre los países del SEP es muy importante, aunque el flujo de salida hacia el NEP lo sea aún más importante. Los países de destino más importantes en el NEP para los emigrantes del SEP

resultan ser las viejas potencias colonias como Francia para argelinos y tunecinos y España para los marroquíes, o aquellos países donde hay unas relevantes diásporas, es el caso por ejemplo de Alemania y Bélgica para los marroquíes. De hecho, los emigrantes egipcios, jordanos, libanes y sirios tienden emigrar a los países ricos en petróleo en la península arábiga como Arabia Saudí, Bahrein, Qatar y Emiratos Árabes Unidos (EAU).

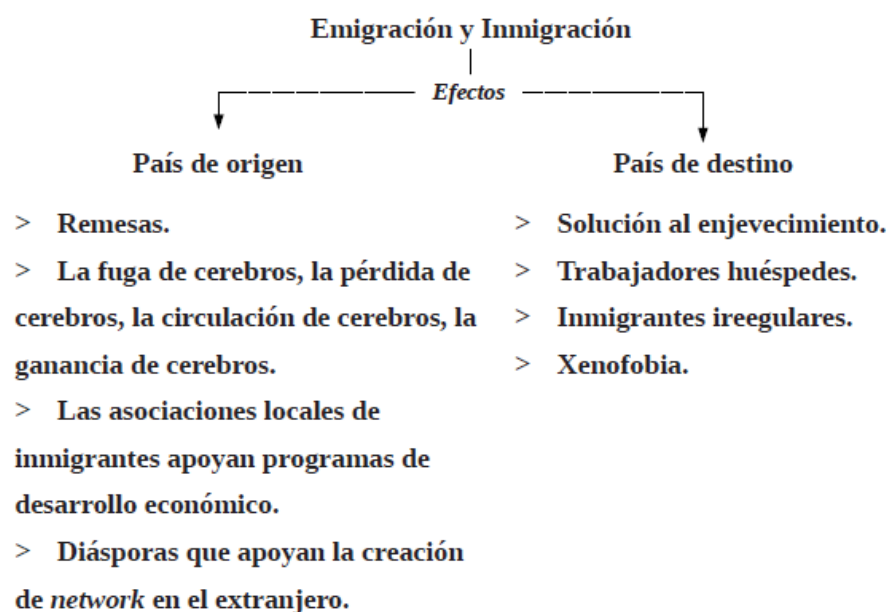
En el MED-Asiático, de todos modos, la migración no es un tipo de intercambio muy popular, por lo menos no representa una opción importante para los emigrantes del SAS hacia el NAS. Destacamos aquí que Filipinas ha producido uno de los mayores grupos de inmigrantes del mundo, sin embargo, muchos de ellos hacia EEUU en lugar de los países del NAS. Aparte de los países del SAS, hay un número impresionante de inmigrantes filipinos e indonesios en los países ricos en petróleo en la península arábiga, como los inmigrantes egipcios, jordanos, libanes y sirios. Esta tendencia también refleja la cultura cerrada de los países del NAS en general.

A pesar de las mejores situaciones económicas y políticas, la probabilidad de los individuos de los nortes de emigrar sigue siendo mayor, sin embargo emigran normalmente a otros países de los nortes. Además, se cree que la mayoría de ellos son personas con mayor nivel de educación y que normalmente ocupan puestos de trabajo correspondientes con su calificación en el país de destino, y que los motivos principales para tal emigración sea facilitar intercambios de conocimientos, tecnologías y culturas.

Remarcamos que esto normalmente no es el caso para los emigrantes de los sures. A pesar del mayor nivel de educación, los emigrantes de los países de origen sur no pueden encontrarse puestos de trabajo en su propio país y, por tal situación tienen que emigrar a otro país de destino donde las oportunidades de trabajo son mejores, ya sea un destino norte o sur. Además, a diferencia de los inmigrantes de los nortes, los inmigrantes trabajadores de los sures normalmente ocupan puestos de trabajos no correspondientes a su nivel de calificación.

La migración se ha convertido en un fenómeno político-social muy importante, para los países tanto de origen como los países de destino, como motor de desarrollo económico. Aunque la emigración podría ser para un país una política con efectos beneficiosos, también algunos podrían devenir negativos a largo plazo. Es precisamente en este apartado que subrayamos los efectos positivos y negativos de la emigración desde el punto de vista de los países de origen y de destino y los efectos a corto y a largo plazo. (Véase figura 5.2)

Figura 5.2 Los efectos de emigración e inmigración en el país de origen y en el país de destino



Fuente: Elaboración propia.

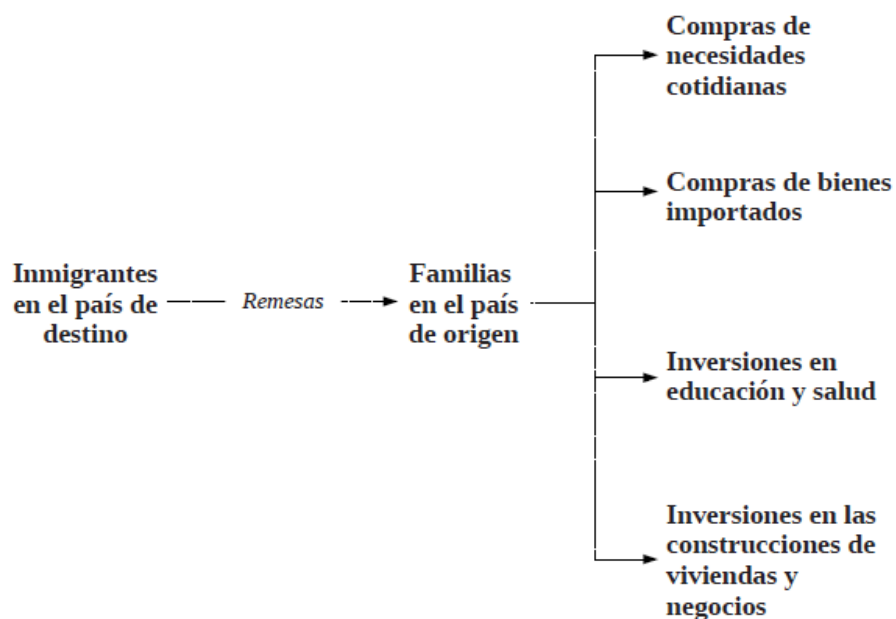
5.4.1 Remesas y sus efectos a corto y a largo plazo sobre el desarrollo económico

La remesa es el dinero, o fondos, enviado por el emigrante en el país de destino a la familia en el país de origen. Así que la remesa, a su vez, se convierte en ingreso familiar en el país de origen. Claramente, las remesas son muy importantes en los sures por los bajos ingresos familiares y el desempleo, sustituyendo el ingreso que podría ser ganado trabajando en el país de origen. Las remesas constituyen una entrada de flujo monetario y una forma de financiamiento externo muy importante para los sures, y mantener las familias de los emigrantes en sus países de origen.

En general, las remesas son dedicadas en su mayor parte al consumo y desgraciadamente muy poco a la inversión. Aunque se ha intentado que se incremente la parte dedicada a la inversión, no se percibe hasta ahora algún cambio en la inversión.

Según Ratha (2003) la remesa es una importante y estable fuente de financiación externa de desarrollo económico, aunque no se demuestra cómo las remesas pueden realmente contribuir (citado en Barajas et al., 2009: 4). En este asunto es verdad que, en teoría, las remesas fomentan el desarrollo económico a través del uso directo, que puede ser tanto para compra, como para ahorro e inversión, así que, sin embargo, los efectos al desarrollo económico varían también según estos usos. (Véase figura 5.3)

Figura 5.3 Usos comunes de remesas



Fuente: Elaboración propia.

5.4.1.1 Remesas para necesidades cotidianas

Los usos más comunes de las remesas en los sures son las compras de necesidades diarias o cotidianas para la supervivencia de los hogares, aunque este concepto no es estricto. Si bien Orozco y Fedewa (2005) destacaron que los usos de remesas en Filipinas, Indonesia y Malasia son compras en alimentos, vestiduras y educación, los usos varían según los distintos destinos, por ejemplo el ahorro es uno de los usos más comunes de las remesas para los indonesios y malasios en Japón y Hong Kong; mientras tanto los filipinos y malasios en Singapur tienden a invertir en viviendas. Además, un informe hecho por la Organización Internacional de Migración (OIM) (2010) encuentra que la mayoría de las remesas recibidas en Camboya se utiliza para la supervivencia de hogares en lugar de inversiones productivas. Orozco (2004) comentó que “los hogares receptores de remesas usan la mayor parte de los recursos para gastos cotidianos de consumo” en la América Latina. Torres y Lorca (2006) comentaron que las remesas recibidas en los países mediterráneos del sur se dirigen a gastos cotidianos del hogar, incluyendo la compra de viviendas. Así que el uso de la remesas depende tanto del país de donde estas

salen, para una misma nacionalidad de emigrantes, que del país hacia el cual están dirigidas.

No obstante, hay que remarcar que muchas veces las compras de necesidades cotidianas no impactan tanto al desarrollo económico como si las remesas fueran utilizadas para las inversiones productivas; esto porque las necesidades cotidianas normalmente son bienes primarios, como los alimentos, o a lo mejor bienes de producción de mano de obra intensivos y de bajo valor añadidos, como vestiduras. Los efectos serán limitados si las remesas permiten las compras de bienes importados en lugar de los bienes producidos domésticamente (Gallina, 2006: 6). Este tipo de comportamiento de los consumidores da lugar al problema de síndrome holandés (Barajas et al., 2009). De hecho, los receptores de remesas tienden a comprar bienes importados que significan promoción social y prestigio (Hong *et al.*, 2010: 16). Por lo tanto, hay que ver el tipo de bienes producidos en el país de origen que recibe las remesas y si el aumento de las remesas pudiera crear un mercado nacional de ese producto y si ese mercado es creado por industria domestica o extranjera (Chami y Montiel, 2009: 8).

5.4.1.2 Remesas para negocios

El uso de remesas en la inversión en negocios, que también se considera como inversiones productivas, tiene múltiples efectos en la economía. Normalmente los negocios creados por las remesas son de pequeño tamaño y de propiedad familiar que no exigen tantas habilidades, capacidades de dirección ni innovaciones y creatividades para gestionarlos. Además, no hay la necesidad de contratar a los trabajadores, así que no se crean una cantidad significativa de puestos de trabajo.

Las remesas no solo aumentan el poder adquisitivo, sino también mejorará el ranking de la solvencia crediticia. Según Banco Mundial (2006), el calculo de solvencia crediticia también tiene en cuenta la magnitud de flujo de remesas (citado en Jongwanich, 2004: 6). Así como Barajas et al. (2009) comentaron, las remesas podrían bajar el coste de capital y fomentan los negocios. Esto sería importante si existiera en los sures, un espíritu emprendedor y una capacidad empresarial, pero, desgraciadamente,

hay una carencia de estos dos caracteres en los sures.

No obstante, estos negocios familiares podrían fomentar y apoyar a los negocios complementarios (Torres y Lorca, 2006: 16). Por ejemplo, un hotel familiar necesita los servicios de limpieza y las agencias de viaje para vender las habitaciones. Asimismo, estas inversiones provocarán a los efectos de encadenamiento hacia adelante y atrás que permitan la expansión de otros sectores (Jongwanich, 2007: 6). Este tipo de inversión en negocio familiar es común y importante en la economía mediterráneo y crea un buen número de puestos de trabajo. También es un incentivo al desarrollo empresarial de la sociedad y de la economía privada frente a la política estatal que es uno de los problemas de esta zona.

Algunos de los negocios familiares más comunes en Marruecos son los que prestan servicios directos a los consumidores tales como servicios de taxi, hoteles familiares, restaurantes y salón de té y café, mientras que los emigrantes que vuelvan a Túnez, Egipto y Jordania también montan negocios de pequeño tamaño (Torres y Lorca, 2006: 16). Según Torres y Lorca (2006), más de 4.000 de proyectos empresariales fundados por los emigrantes tunecinos durante el período entre 1993 y 1999 han creado más de 20.000 puestos de trabajo. No obstante, tales inversiones representaron solo 2,70% de las remesas totales recibidas. Así que en realidad la potencia no ha sido aprovechada totalmente. De forma diferente los emigrantes jordanos que vuelven han creados negocios de pequeño tamaño en el sector de baja tecnología y de mano de obra intensiva.

Curiosamente, en América Latina, Fajnzlyber y López (2007) demostraron que existe la correlación entre remesas y el espíritu emprendedor, aunque los efectos en la economía varían según la entidad de las remesas, esto también porque, debido a las restricciones de crédito, las remesas se convierten en un sustituto de la inversión (Yang, 2004, Woodruff y Zenteno, 2004 citado en Jongwanich, 2007: 5). No obstante, Orozco (2006) argumentó que los negocios domésticos en la América Latina que normalmente son de pequeño tamaño, no tienen las capacidades de adaptación para competir en la esfera global, y así impiden el crecimiento económico. De todas formas, estos negocios cumplen una función local fundamental en la cultura de demanda de servicios generando un buen número de puestos de trabajo.

Mientras en el Sureste Asiático, un estudio realizado por Orozco (2005) encontró que solo 19% de los receptores de remesas en Filipinas tienen negocios de pequeño tamaño, contra el 47% en Indonesia. A pesar de que los negocios fundados por remesas sean de pequeño tamaño, suelen tener un gran impacto en la economía a nivel local estabilizando y fortaleciendo demandas regionales y nacionales.

5.4.1.3 Remesas para inversiones en educación y salud y otros usos

Las inversiones en educación y salud también son algunos de los usos más populares, aunque son menos comunes que las compras de necesidades cotidianas, y como estas, no son consideradas a menudo como inversiones productivas. El debate en este sentido debe tener en cuenta que la inversión en educación fomenta el mejoramiento del capital humano e incrementa la productividad, mientras que la inversión en salud podría minimizar absentismo y mejorar la productividad (Hong *et al.*, 2010: 16). Además, la inversión en salud podría prolongar la vida de trabajo, no obstante no asegurar la vida sin enfermedades. De todas formas, la inversión en salud también es un uso bastante común de remesas en los países mediterráneos del sur (Torres y Lorca, 2006).

La esencia y los efectos de estas inversiones no son inmediatos, y además, son difíciles de medir o evaluar, así que no se puede asegurar si las inversiones en educación y salud benefician realmente la economía. Barajas *et al.* (2009) destacó un caso en el cual la inversión en educación es enfocada a que los receptores de remesas puedan emigrar, limitando así los beneficios.

Considerando las inversiones como uso de las remesas, varios estudios destacan que si los usos principales son para consumo, los demás son para la construcción de viviendas, el reembolso de deuda y la financiación de emigración en el futuro (Stark y Lehavri, 1982 y Ahlburh, 1991 citado en Jongwanich, 2007: 6).

Uno de los usos más importantes de las remesas es la inversión en la construcción de viviendas;

esta fomenta el desarrollo económico a través de la expansión del sector la construcción que, a su vez, crea puestos de trabajo mediante el desarrollo de industria de suministros de servicios y bienes relacionados. Además, el tener una vivienda de propiedad, podría ser considerado como un significativo mejoramiento de las condiciones de vida y un índice de bienestar (Hong *et al.*, 2010: 16).

5.4.1.4 Efectos de remesas sobre el riesgo moral

Si hasta ahora hemos visto los beneficios de las remesas, algunos estudios subrayan que estas podrían fomentar el riesgo moral (Barajas *et al.*, 2009: 7; Chami *et al.*, 2003 citado en Jongwanich, 2007: 6). Los receptores de remesas podrían tratar la remesa recibida como recursos adicionales de consumo, limitando los esfuerzos para trabajar; por lo tanto la fuerza laboral se reduce aún más como consecuencia de la pereza familiar, y, en el peor de los casos, limitando también ahorros e inversiones productivas. Itzigsohn (1990) encontró que las remesas han reducido significativamente la tasa de actividad en las ciudades de la cuenca de caribe (citado en Barajas *et al.*, 2009:7). Esto ocurre porque se perciben las remesas como una fuente permanente de ingreso familiar, y los receptores tienden a consumir más (Barajas *et al.*, 2009: 7; Hong *et al.*, 2010: 17). El incremento de la demanda también podría provocar la inflación de precios (Newland, 2003 citado en Gallina, 2008: 6). En los países del SEP se incrementa la asistencia a las salas de té donde se conversa y se ve el fútbol de las ligas del NEP.

A pesar de los efectos de riesgo moral para los políticos, al mismo tiempo las remesas presionan para mejorar la eficiencia de las instituciones financieras (Barajas *et al.*, 2009: 9). Las remesas suelen tener un coste elevado para los emigrantes, ya que el carácter monopolístico del sector en el sector financiero en los países del SEP hace que las transferencias de dinero desde los países del NEP a los del SEP tengan altos costes; esto es diferente en el MED-Americano donde existe mayor competencia en el sector financiero.

El establecimiento permanente de los emigrantes en los nortes tiende a disminuir la cuantía de las remesas a largo plazo. Estos se llevan a cabo para el mantenimiento de familias de primer grado, así que cuando estos se mueran, y los emigrantes se convierten en residentes permanentes en el país de destino, los flujos de remesas se interrumpe.

5.4.2 La fuga, la pérdida, la circulación y la ganancia de cerebros

Aparte de los miembros familiares que no son activos, los emigrantes que forman parte de la fuerza laboral, dejan el país de origen para encontrar puesto de trabajo o mejorar su profesión. Así que la consecuencia que una emigración tiene en el país de origen será la reducción de la fuerza laboral y esto puede provocar el decremento de producción (PIB). Es cierto que la tasa de desempleo en los países de origen tienden a ser elevada y la emigración puede ser la solución, sin embargo solo a corto plazo. Además, desgraciadamente, la mayoría de la mano de obra que emigra es la mejor cualificada.

La emigración, como en teoría se vincula con el movimiento de personas entre dos espacios, favorece el intercambio del capital humano que facilita la transferencia de tecnología y la difusión de conocimientos. La tecnología y los conocimientos son fundamentales para el desarrollo en general, tanto para los nortes como para los sures, por los que pueden aumentar la productividad y la eficiencia de la economía.

La fuga de cerebros es un efecto negativo en los países de origen de los emigrantes. Por la incapacidad de los políticos de crear suficiente puestos de trabajo para absorber la fuerza laboral, la emigración es una alternativa. Este hecho se agudiza con una pirámide de población joven como vimos en el capítulo anterior sobre la población. Esto porque una de las preocupaciones más importantes es la fuga de cerebros cuando la mayoría de los emigrantes que salen son los bien calificados como confirman los datos.

No obstante, la fuga de cerebros no solo es un problema al que se enfrentan a los sures, sino también a los nortes, solamente que la gravedad en general es mayor en los sures que en los nortes. Se observa una tendencia parecida en todas las áreas, ya sean los nortes o los sures, en la cual la tasa de emigración aumenta con el nivel de educación y esto también refleja que los individuos con mayor nivel de educación tienden a tener mayor capacidad y habilidad de emigrar. (Véase tabla 5.4)

Tabla 5.4 Tasa de emigración por nivel de educación, % promedio del año 2000

	Tasa de emigración por nivel de educación		
	Bajo	Medio	Alto
NAM	1,63	1,58	2,36
SAM	7,66	24,85	40,36
NEP	4,91	4,72	11,34
SEP	2,38	2,55	10,30
NAS	1,11	1,28	10,66
SAS	0,84	2,96	11,85

Fuente: Los porcentajes son calculados por el autor basado en los datos del Banco Mundial. Los datos de la tasa global de emigración es un producto del Trade Team-Development Research Group del programa del Banco Mundial hecho por Maurice Schiff y Mirja Channa Sjoblom.

El país de origen podría beneficiarse más de la emigración solo cuando los emigrantes regresan y se convierte en los catalizadores de la transferencia de tecnología, de la difusión de conocimientos, repartiendo lo que han aprendido en el extranjero. Así que el problema de la fuga de cerebros puede convertirse en circulación de cerebros (Soubbotina, 2004: 93). No obstante, y desgraciadamente, hasta ahora no hay una base de datos completos y comprehensivos sobre la tasa de retorno de emigrantes, así que no podemos hacer un análisis sobre los efectos reales del retorno de los emigrantes en los países de origen.

Más importante, en el proceso de fuga de cerebros, es que la fuga podría llegar a ser una pérdida de cerebros, cuando los inmigrantes trabajadores calificados ocupan trabajos menos calificados. Así que

no solo falta la oportunidad de adquirir mejor tecnología y conocimientos, sino que los inmigrantes trabajadores tampoco pueden practicar su profesión contribuyendo a la economía y así perdiendo los recursos invertidos en educarse y, también, su talento.

5.4.2.1 La fuga de cerebros en el MED-Americano

Como región económica más poderosa en el mundo, el NAS ha visto poca emigración hacia fuera de su territorio. En el 2000, la tasa emigración de la cohorte de bajo y medio nivel de educación del NAM fue menor de 2% y la de la cohorte de alto nivel de educación apenas llegó a 3%. Por cierto, el NAM no tiene ningún problema de la fuga de cerebros, más bien está absorbiendo los cerebros extranjeros, al ser un destino muy popular para los emigrantes del mundo, emigrantes que provienen de los nortes como de los sures.

Por el contrario, en el SAM, la situación es mucho más grave. La tasa de emigración de cada nivel de educación es mayor no solo que la de los nortes, sino también mayor que la de otros sures. Aunque la tasa de educación de la cohorte de bajo nivel de educación se mantuvo menor del 10%, la de la cohorte de medio nivel de educación saltó rápidamente a 24,85% y al 40,36% para la cohorte de alto nivel de educación. Los casos más destacados son aquellos de una buena parte de los países pequeños del SAM cuya tasa de emigración de la cohorte de bajo nivel de educación fue más del 50%, aunque baja para el cohorte de medio nivel de educación y luego subió de nuevo para el cohorte de alto nivel de educación.

Según un estudio realizado por Özden (2005), la mayoría de los emigrantes procedentes de América Latina con alto nivel de educación completada en sus países de origen ocupan puestos de trabajos no correspondientes con su nivel de educación en los países de destino, sino que ocupan puestos de trabajo inferior a su nivel de educación. Utilizando los datos de los emigrantes con título universitario procedentes de América Latina que llegaron a EEUU en los años 1990, Özden (2005) encontró que solo 36% de ellos han obtenido trabajos calificados en el mercado, 26% ha obtenido trabajos semi- calificados

y cerca del 40% ha obtenido trabajos no calificados. Esto puede ser debido al no reconocimiento de los títulos, como a la falta de calidad de la educación en los países de origen, el caso de los países del SAM. Este argumento se podría ampliar al resto de los sures.

5.4.2.2 La fuga de cerebros en el MED-Europeo

Aquí se observa una tendencia contraria a lo que percibíamos. Aunque la diferencia es despreciable, la gravedad de la fuga de cerebros es aún mayor en el NEP que en el SEP. No obstante, hay que tener en cuenta que más de un tercio de los emigrantes del NEP emigra a otro país dentro del NEP bajo la política de movimiento humano libre entre los países de la UE. Es decir, los cerebros están circulando dentro del NEP. Por lo tanto, el problema de la fuga de cerebro no debería ser tan grave como presentan los datos en la tabla 5.4.

Curiosamente, la fuga de cerebros en el SEP es, en general, menos grave de la que se percibe y en comparación con la del SAM, aunque esto no quiere decir que no es un problema. La tasa de emigración de la cohorte del bajo y medio nivel de educación del SEP se mantuvo a bajo del 3%, y sin embargo la tasa subió a 10,30% en la cohorte del alto nivel de educación. El caso de Líbano es lo más destacado, país que fue el único cuya cohorte del alto nivel de educación registró una tasa de emigración de más del 35%. Desde luego, los factores y las razones que han afectado la decisión de emigrar son distintos en el resto de los países del SEP.

Primero, intentamos a explicar las implicaciones de la baja tasa de emigración de la cohorte de distintos niveles de educación del SEP en general. Hay como primer efecto la creación de una nueva categoría, “los hittistes”, un argot francés-árabe que se refiere a los jóvenes que literalmente se apoyan en la pared, que pasan todos los días sin hacer nada, que quedan sin trabajo, y que pierden la esperanza de encontrarlo. De tal manera ellos contribuyen al mejoramiento de la tasa de desempleo, puesto que ellos no están activos y por eso no están incluidos en la fuerza laboral. Sin embargo, ellos tampoco intentan

emigrar a otro país para buscar trabajo porque no tienen la capacidad monetaria de hacer el viaje ni para los gastos necesarios en el tiempo antes de encontrar trabajo. Ellos, ya sea con bajo o alto nivel de educación, son las pérdidas de cerebros. Por tal situación, la fuga de cerebros del SEP podría ser menos grave porque no se refleja este grupo de “hittistes”.

En general se tiende a relacionar la emigración con desempleo, esta tendencia refleja el sistema de educación y el sector público del SEP en general. Según el informe del Banco Mundial, The MENA Report (2008), la tasa de emigración en la cohorte de medio nivel de educación es debido a la baja tasa de desempleo en esa cohorte; esto a su vez está relacionado con las políticas del estado que fomentan la expansión del sector público con el fin de crear puestos de trabajo para solucionar el problema de la tasa de desempleo. La implicación de estas estrategias es que los puestos de trabajo creados en el sector público normalmente no exigen tanta habilidad, creatividad e innovaciones, sino que son trabajos de funciones administrativas, perfil correspondiente justo al de un trabajador con medio nivel de educación. Por lo tanto, los individuos del SEP tienden a optar para estudios de humanidades y ciencias sociales cuyos efectos en las economías nacionales son limitados. Además, los salarios de funcionarios en el SEP son normalmente distorsionadamente altos y no correspondientes con sus calificaciones y habilidades. El coste de la mano de obra es entonces más caro haciendo que los trabajos en el sector privado sean menos atractivos, y menos competitivo en el esfera de economía global.

Precisamente por todo esto, la condiciones no ponen incentivos para los trabajadores de alcanzar mayor calificación educativa y aquellos que tienen un alto nivel se encuentran sin trabajo, forzando así la emigración a otros países, demostrando porque la tasa de emigración de la cohorte con alto nivel de educación es más alta.

Desgraciadamente, los emigrantes del SEP que emigran son normalmente aquellos que tienen un alto nivel de educación y Gallina (2008) encontró que normalmente ocupan puestos de trabajo semi- o no calificados en sectores tales como construcción, industria, agricultura y servicios en los países de destino. Aunque el trabajo no diga específicamente el nivel de educación obtenido de estos emigrantes, es lógico

deducir que la mayoría de ellos tiene un alto nivel de educación dada la alta tasa de emigración de esta cohorte. Por lo tanto, el en caso del SEP, se presenta no solo la fuga de cerebros, sino también la pérdida de cerebros.

5.4.2.3 La fuga de cerebros en el MED-Asiático

La situación de la fuga de cerebros aparece ser menos grave con respecto a los otros MEDs, no obstante, la tendencia sigue siendo parecida. Incluso la tendencia del NAS y del SAS es bastante parecida. La tasa de emigración de la cohorte del bajo nivel de educación del NAS se mantuvo a 1,11% contra la del SAS del 0,84%; la de la cohorte del medio nivel de educación del NAS fue 1,28% contra la del SAS del 2,96%; y la de la cohorte del alto nivel de educación del NAS subió a 10,66% contra la del SAS del 11,85%. La conclusión es la misma, los individuos que tienen alto nivel de educación tienden a tener la capacidad de emigrar.

En el NAS específicamente, los países pequeños como Hong Kong y Singapur tuvieron una tasa de emigración de la cohorte del alto nivel de educación particularmente alta, y en una menor medida Taiwan. A pesar de esto, no se cree que estos países se enfrentaran con alguna situación muy grave de fuga de cerebros. Los países del NAS como Corea del Sur y Japón cuya tasa de emigración de la cohorte de alto nivel de educación sigue baja, refleja solamente sus culturas cerradas y posiblemente, dificultades lingüísticas. Para China continental, el control del movimiento de personas, dentro y fuera del territorio, delimita la emigración en general; por lo tanto la fuga de cerebros está muy controlada.

A pesar de la poca diferencia en la tasa de emigración de la cohorte de distintos niveles de educación, en comparación, la fuga de cerebros en el SAS aparece más grave. Sin embargo, con respecto a la gravedad de la fuga de cerebros en otros sures, la del SAS no fue tan grave. Aunque en general se cree que una buena parte de ellos ocupan trabajos menos cualificados, un informe preparado por el Banco Asiático de Desarrollo (2006) encontró en el caso de Filipinas cuyo emigrantes en el extranjero,

próximamente 2,5 millones es decir más del 30%, son profesionales y ocupan puestos de trabajo calificados.

5.4.2.4 Las implicaciones del problema de la fuga de cerebros

El problema de la fuga de cerebros se agrava cuando los emigrantes calificados deciden no volver a sus países de origen. Así que el desarrollo económico del país de origen no aprovecha su potencial, que por el contrario es aprovechado por el país de destino donde los acoge, y que, por otra parte, no en ha financiado la educación. De tal manera que la emigración se transforma en una transferencia de capital humano del sur a los países del norte.

Los datos recogidos sobre la tasa de emigración por nivel de educación han presentado una tendencia parecida tanto en los nortes como en los sures; además, a lo largo de los últimos años, al aumentar el nivel de educación, aumenta la tasa de emigración. Debido a una mejor educación aumenta la capacidad para emigrar y encontrar puestos con mayores salarios en los mercados de trabajo de los países de destino.

La fuga de cerebros, como hemos visto, de todas formas, es un problema universal. No obstante, el problema no es principalmente en la misma fuga de cerebros sino en la completa pérdida de cerebros, cuando el emigrante elige de no volver a su patria. Los datos muestran que, muchas veces, los emigrantes provienen de los países del sur con un alto nivel de educación ocupando pero trabajos semi no calificados en los países nortes de destino. Esto afecta no solo la oportunidad de aprender mejores conocimientos y tecnologías, sino también impide de aprovechar de sus habilidades en el trabajo. Así, el país de origen no beneficiará ni económicamente ni socialmente de la emigración. Esto presenta una clara situación de la pérdida de cerebros. Se produce una pérdida de cerebros ya que ni el país de origen ni el país de destino consiguen aprovechar el potencial de estos emigrantes con alto nivel educación.

Sin embargo, si los cerebros que emigran ocupan puestos de trabajo correspondientes con su nivel de educación y vuelven a sus países de origen, se produciría una circulación de cerebros (Soubotina, 2004: 93), bueno tanto para los países de origen como para los países de destino. Evitando así las consecuencias negativas de la fuga de cerebros en los países de origen y del envejecimiento en los países de destino. Estos emigrantes que consiguen trabajos adecuados en el país de destino, pueden aprovechar su condición mejorando los conocimientos constituyendo una ganancia de cerebros. Al regresar a sus países de origen para repartir lo que hayan aprendido, se facilita la circulación de cerebros contribuyendo al desarrollo humano que a su vez podría facilitar desarrollo económico. Sin embargo la repartición de los conocimientos en su propia tierra de origen, depende de las capacidades personales de repartir lo que se ha aprendido.

También observamos que, en general, los países pequeños o menos desarrollados tienden a tener una situación de fuga de cerebros más grave. Desde luego, la tasa de emigración de la cohorte del alto nivel de educación de los nortes tiende a ser más baja que la de los sures, porque la probabilidad de encontrar un trabajo adecuado es más difícil por la competencia local. Por eso, los emigrantes que provienen de los nortes emigran a otros países normalmente para ocupar un trabajo comparativamente mejor, intercambiando los conocimientos y las tecnologías. No obstante, no ha sido demostrado si este tipo de intercambio beneficiará efectivamente los países de origen. De todos modos, estamos seguros que tal intercambio no va a generar ningún tipo de pérdida de cerebros si los emigrantes regresan al final de su estancia.

5.4.3 Las asociaciones locales de inmigrantes y diásporas

Hay otro factor importante en la emigración, y es el asociacionismo. Las asociaciones locales de inmigrantes formadas por los inmigrantes provenientes de un mismo país de emigración, en muchos casos no solo prestan ayudas a los inmigrantes compatriotas para que se integren en la sociedad del país de destino sino también que apoyan a los proyectos de desarrollo en los países de origen con los fondos

donados por los inmigrantes mismos. Otros asuntos son las diásporas que se forman en una manera menos rígida por los inmigrantes de misma etnia y cultura. Las diásporas también están compuestas por descendientes de los primeros inmigrantes en el país de destino. Estas diásporas como muestran las familias chinas son de una gran importancia para el país de origen.

Las asociaciones locales de inmigrantes nacieron en América Central en los finales de los años noventa (Torres y Lorca, 2006: 17). De hecho, las primeras asociaciones locales de inmigrantes mexicanos se establecieron en los años cincuenta (Gallina, 2008: 11). Según las Naciones Unidas (2006), las remesas enviadas mediante las asociaciones locales de inmigrantes representan solo 1% de la remesa enviada total a la América Central, sin embargo se espera que aún aumenten al 3% en los próximos años (citado en Torres y Lorca, 2006: 17).

Los inmigrantes marroquíes también forman asociaciones locales de inmigrantes en Catalunya, organizaciones que han apoyado la construcción de cuatro kilómetros de carretera en el área cerca de la frontera argelina (Torres y Lorca, 2006: 18). Al mismo tiempo, hay también las asociaciones locales de inmigrantes marroquíes formadas en varias ciudades en España tales como en Málaga, Alicante y la Asociación de Trabajadores y Inmigrantes Marroquíes en España (ATIME) en Madrid. Por otra parte, los inmigrantes argelinos en Francia gestionan recursos humanos y financieros para apoyar proyectos de desarrollo (Torres y Lorca, 2006: 18).

Como hemos visto, las asociaciones locales de inmigrantes podrían fomentar el desarrollo económico de sus países de origen, jugar el papel de consultores y actuar de punto de ayuda a los inmigrantes y los prospectivos. Las asociaciones locales de inmigrantes también cooperan con los ministerios del país de origen con el fin de fomentar y ayudar mejores inversiones productivas y el regreso de inmigrantes.

Según Social Science Research Council (2009), solo 9% de los inmigrantes latinoamericanos que envían remesas en EEUU pertenecen a una asociación local de inmigrantes. A pesar de la madurez de las

asociaciones locales de inmigrantes de América Latina, la tasa de participación de los inmigrantes latinoamericanos en las asociaciones locales de inmigrantes sigue baja. Por el contrario, según un informe del Banco Asiático de Desarrollo (2006), 30% de los inmigrantes filipinos que respondieron a la encuesta se mantienen contactos con las asociaciones locales de inmigrantes después de llegar a Japón, 43% en el caso de los inmigrantes indonesios y el 26% de los inmigrantes malasios.

Las diásporas chinas son casi una capitula a parte, en el sentido que constituyen unas de las más prominentes en el mundo. Como Lorca y Hong (2009) comentaron acerca del rápido ritmo de desarrollo económico de República Popular de China (RPC), este ha sido apoyado por las diásporas chinas formando lo que se conoce como la “China del Exterior”, formada por un círculo próximo en el mar de China y un círculo lejano a largo alcance, ambos fundamentales para el desarrollo y la inversión de los países de origen en el sistema global. Más atención se tendría que prestar al país de este fenómeno.

Sin embargo y desgraciadamente, a diferencia de los inmigrantes marroquíes y argelinos, Stocchiero (2004) encuentra que las comunidades egipcias en Italia están interesadas en la integración de los inmigrantes egipcios y la conservación de la cultura árabe y lenguaje, en lugar de en el desarrollo económico del país de origen. Además, la mayoría de las asociaciones locales de inmigrantes egipcios no tienen ninguna forma del intercambio de informaciones, o vínculo y relación con la embajada y el consulado en Italia (citado en Hong et al., 2010: 67).

Claramente, el éxito de la formación de las asociaciones locales de inmigrantes depende mucho del tamaño de los inmigrantes procedentes del mismo país, ciudad o pueblo. El éxito de las asociaciones locales de inmigrantes mexicanos en EEUU es principalmente por el mero tamaño de inmigrantes mexicanos. Además, 9% de los inmigrantes mexicanos totales en EEUU que tiene contacto con las asociaciones locales de inmigrantes podría parecer poco, pero, sin embargo, es en realidad suficiente para apoyar los proyectos de desarrollo en México. La cultura y el liderazgo son fundamentales para la promoción de inversiones de desarrollo en el país de origen, así que países asiáticos como Filipinas y China presentan diásporas con un cierto nivel de éxito, mientras que las diásporas árabes en general no

están funcionando quizás por la falta de confianza de estas asociaciones y de sus miembros hacia los gobiernos en el poder de los países de origen.

5.4.4 Los trabajadores huéspedes

En este apartado analizamos la tipología de los trabajos que un inmigrante encuentra. Normalmente los trabajadores huéspedes están contratados para ocupar puestos de trabajo que no son atractivos para los trabajadores locales, contratos que en la mayoría de los casos no son permanentes. Bajo estas condiciones, el país de origen no sufrirá fuga de cerebros. Desgraciadamente, los trabajadores huéspedes podrían ser inmigrantes ilegales.

Los trabajadores huéspedes tuvieron el origen de su inmigración en los países europeos desde el período después de la segunda guerra mundial. Los trabajadores huéspedes procedentes de los países magrebies estuvieron trabajando en Francia y Alemania para la reconstrucción. De forma similar, existía el Programa Bracero, un programa de trabajadores huéspedes entre EEUU y México, entre los años 1942 y 1964. En Asia, según Castle (1998) la nueva ley de inmigración de Japón liberó la entrada de inmigrantes, particularmente los Nikkeis, una palabra japonesa que se refiere a los descendientes de japoneses, desde Brasil y Perú. Además, bajo esta nueva ley, a los trabajadores inmigrantes se les permite trabajar en las fabricas por práctica y formación; se permite a los alumnos del idioma japonés trabajar a tiempo parcial como también a los artistas del entretenimiento, inmigrantes trabajadores provenientes principalmente de Filipinas y Tailandia (citado en Yamashita, 2008: 5-6). Según el Migration News (2004) Corea del Sur implementó el primer programa de trabajadores huéspedes en agosto del año 2004 cuando se permitió a los empleadores contratar a inmigrantes trabajadores en las pequeñas empresas de manufacturas, constructoras y haciendas agrícolas durante un periodo temporal máximo de tres años.

No obstante, el programa de trabajadores huéspedes podría ser contraproducente si la estancia se a larga más de lo que la licencia permite. Si se percibe que una siguiente inmigración es difícil, los

trabajadores podrían quedarse ilegalmente después del período permitido. Por lo tanto, el programa de trabajadores huéspedes no es necesariamente la solución para abordar el problema de la contracción de población en edad de trabajar, pero representa la mejor solución hasta ahora.

5.4.5 Inmigración irregular

El control de fronteras aunque sea más fuerte que antes, no disminuirá el flujo de entrada de inmigrantes, sino que provocará más casos de inmigración irregular. Los inmigrantes irregulares procedentes de los países magrebíes entran el territorio de UE a través de barcos y llegan ilegalmente a los países ribereños del mar Mediterráneo tales como España e Italia. Según Frontex (2011) estimó hay alrededor de 8 millones de inmigrantes irregulares en la UE (citado en The European Commission Representation in the United Kingdom, 2011).

Mientras que los inmigrantes latinoamericanos intentan cruzar ilegalmente a EEUU mediante la frontera terrestre compartida entre México y EEUU; de esta forma es claro que México se convierte en el país en tránsito para los inmigrantes ilegales desde el SAM. Según la estimación de Pew Hispanic Center (2011) había tenido 11,6 millones de inmigrantes sin papeles en EEUU.

En Asia la situación es diferente, de hecho la incidencia de inmigración ilegal es menor debido a la formación geográfica del mar de China que es un mar muy agitado, haciendo más difícil la llegada ilegal por mar. El aumento de los incidentes de piratería en el mar de China también ha amenazado la seguridad de viaje de los inmigrantes ilegales. Otros factores son las estrictas políticas de migración de los países del NAS que repatrian a los inmigrantes ilegales detenidos, a sus países de origen. También es precisamente por esta razón y por la política de Singapur del uso de “castigo con vara” como una forma de castigo corporal legal que muchos potenciales emigrantes ilegales provenientes del SAS renuncian. Por la falta de información completa y precisa, no podemos estimar el número de los inmigrantes irregulares en el NAS.

No obstante, según Chiu (2005), había 16.548 inmigrantes irregulares en Hong Kong en el año 2003; Igushi (2005) confirmó que habían 46,435 inmigrantes irregulares de Corea del Sur, 33.522 de RPC y 31.428 de Filipinas en Japón en el mismo año; y Park (2005) declaró que habían un total de 181.499 inmigrantes ilegales en Corea del Sur en el año 2004 (citado en Chalamwong y Rodsomboon, 2007: 7). Además, no son solo los países del NAS que se están enfrentándose con el problema de la inmigración irregular, sino que también ocurre en países del SAS como Malasia, donde Kanapathy (2005) demostró que habían 1,2 millones de inmigrantes ilegales principalmente desde Indonesia, y como Tailandia, según Yongyuth (2006), donde los inmigrantes ilegales eran estimados en más de 1,2 millones, principalmente desde los países vecinos menos desarrollados (citado en Chalamwong y Rodsomboon, 2007: 7). Con los datos e informaciones que tenemos, podemos decir que la situación de inmigración irregular en el MED-Asiático no está tan seria con respecto a la del MED-Americano y del MED-Europeo.

La inmigración ilegal, es importante recordarlo, tiene efectos negativos tanto para los inmigrantes ilegales como para los países de destino. Aunque el control de fronteras podría frenar el flujo de entrada de inmigrantes, las consecuencias podrían ser tanto negativas como beneficiosas para el país de origen y el país de destino. El incremento del control de fronteras no solo provocará más inmigrantes irregulares o ilegales, sino también el riesgo en hacerlo. Los inmigrantes que entran en el país de destino ilegalmente se ven obligados a trabajar ilegalmente bajo condiciones irregulares, con sueldos muy bajos, sin respeto de las reglas de seguridad y por largas horas. Esto hará que los empresarios en un país de destino prefieran contratar en favor de los inmigrantes irregulares, en lugar de trabajadores locales, cuya mano de obra es más cara. Además que así un estado perderá también los impuestos por la parte de los trabajadores inmigrantes irregulares.

Además, en el NAM y el NEP donde los derechos humanos son respetados estrictamente, no repatrian a los inmigrantes ilegales detenidos, sino los dejan en centros de detención. Así que no solo no beneficiará de los inmigrantes aprovechando sus potencias, sino también suponen para el estado más gastos para cuidar y mantenerlos.

5.4.6 ¿La solución al envejecimiento?

A corto plazo, la inmigración parece ser una solución al envejecimiento de la población. Al enfrentarse con el decrecimiento de población, particularmente los nortes que necesitan el reemplazamiento de la población para mantener la producción y remplazar las posiciones vacantes en sus mercados.

El envejecimiento, es bueno recordarlo, significará problemas de financiación de la seguridad social, ya que el envejecimiento lleva el descenso del índice de dependencia, esto porque la contracción de la fuerza de trabajo y población en edad de trabajo debido a la baja tasa de natalidad, generará menos impuestos. Una de las medidas que podrían tomar los políticos puede ser subir los impuestos, retrasar la edad de jubilación, disminuir los gastos u, otra, fomentar la inmigración.

La estructura de población joven de los sures es exactamente lo que los nortes necesitan para mantener su estructura de población envejecida. Por una parte, hay una presión de la población muy larga de jóvenes que quedan sin trabajo en los sures. Por otra parte, los nortes no solo necesitan más gente en edad de trabajar para mantener su población hinchada de mayores, sino también para mantener el tamaño de la economía. En este sentido, la estructura de población de los sures complementa la de los nortes.

La inmigración es una alternativa favorecida por los políticos por única razón principal que los inmigrantes trabajadores no tienden a ocupar los puestos de trabajo que no son atractivos para los trabajadores locales (Gallina, 2008: 8). Así que los trabajadores locales no ven a los inmigrantes trabajadores como competidores.

Es cierto que la inmigración no va a solucionar el problema del envejecimiento a lo largo plazo y que la única solución sostenible para este problema es fomentar el incremento de la tasa de fecundidad nacional, representando solo una solución a corto plazo y desplazando en el tiempo los efectos negativos del envejecimiento.

El flujo intensivo de la entrada de los inmigrantes en el país de destino ha provocado un aumento de la xenofobia y la preocupación por la pérdida de puestos de trabajos de las poblaciones indígenas en favor de los inmigrantes. Estos miedos han ocasionado una política desfavorable a la entrada de inmigrantes. No obstante, los políticos responsables en los países de destino, particularmente en los nortes, tendrían que tomar políticas que favorezcan la entrada de inmigrantes como medida temporal al problema de envejecimiento que es un problema al cual muchos de los países se enfrentarán.

Cuando analizamos los efectos de la entrada de inmigrantes, la xenofobia que se genera es un importante factor que requiere un análisis. La xenofobia provocada por la presencia significativa de los inmigrantes en el país de destino se enfoca principalmente en la pérdida de identidades nacionales en los países de destino. El conflicto entre los nativos y los inmigrantes provocados por la discriminación contra los últimos, particularmente contra los inmigrantes provenían de los sures, se ha hecho inevitable. No obstante, esto parece más evidente en el MED-Europeo que en otros MEDs. Por ejemplo, un número importante de inmigrantes que no están integrados pueden crear serios problemas políticos y sociales, como en Francia y en general, en todo los países europeos. Este problema se puede resumir en el miedo que lleva concepto de “Eurabia” extendido en NEP.

Desde luego, como el NAM nació como una tierra de inmigrantes, la identidad de los nativos es también menos definida, por eso la xenofobia ahí tiende a ser menos pronunciada, aunque esto no significa que no haya. Mientras que en el norte del MED-Asiático, por la cerrada cultura y tradición, los países del NAS, y particularmente China continental, Japón y Corea del Sur, han mantenido el tema de inmigración muy controlado, delimitando el flujo de entrada de los inmigrantes, legales o ilegales.

5.5 Conclusión e implicaciones: los efectos de migración y remesas sobre el desarrollo económico

El fenómeno de la migración es, en el día de hoy, un fenómeno global, tanto en los países de los nortes como en los sures. Por un lado, muchos de los países de los nortes se enfrentan con el problema inminente del envejecimiento de población; por otro lado, muchos de los países de los sures se enfrentan con la explosión demográfica de los jóvenes que, llegando a la edad para trabajar, se quedan sin trabajo. En un vistazo, nos damos cuenta que estas dos distintas estructuras demográficas son complementarias, la una para la otra.

Esto porque también se encuentra una correlación entre la tasa de desempleo y la tasa de emigración, aunque no está muy clara. Por una parte, la emigración alivia la presión al gobierno en los países de sures de crear más puestos de trabajo para absorber la fuerza laboral, y por otra parte, los inmigrantes trabajan y pagan los impuestos que, a su vez, financian la seguridad social de los jubilados en los países de destino.

Como confirman los datos, los emigrantes, en general, tienden a emigrar a los países de los nortes donde las oportunidades de trabajo son mejores, y también, hacia algunos países de los sures cuya economía es más desarrollada. Aparte de la diferencia en la situación económica y social, se encuentra que la proximidad geográfica, entre otros, es un factor muy importante en el proceso de elección del país de destino. Aparte del MED-Asiático, los emigrantes de los otros sures tienden hacia los países de los nortes en su propio MED. El caso de MED-Asiático es simplemente debido a la cerrada cultura de los países del norte en la acogida de los extranjeros. Otros factores como los coloniales y históricos, las similitudes en culturas, religiones e idiomas, y las diásporas no parecen tan importantes; todavía se identifican como aspectos complementarios de la emigración.

De todos modos, la emigración genera el problema de la fuga de cerebros en el país de origen, como consecuencia de la alta tasa de emigración de la cohorte del alto nivel de educación, más alta con

respecto a la de otras cohortes del nivel de educación.

Además, hemos visto como una buena parte de los inmigrantes de los países de los sures normalmente ocupan trabajos no calificados, ya sean ellos con alto o bajo nivel de educación, generando así una pérdida de cerebros. Incluso al encontrar trabajos correspondientes con su calificación, es decir una ganancia de cerebros, para que esto beneficie el país de origen, son necesarios el regreso y el compartir los conocimientos aprendidos, convirtiendo así la fuga de cerebros en una ganancia de cerebros, y en el mejor caso también convertirse en circulación de cerebros. No obstante, hay que tener en cuenta que no podemos esperar que todos los emigrantes que regresan sean capaces de repartir lo que han aprendido. Como no hay una base de datos sobre la tasa de retorno de emigrantes completa y comprensiva, tampoco podemos explicar si, y cómo, los emigrantes que regresan, han contribuido al desarrollo económico de su país de origen.

Por otro lado, las asociaciones locales de inmigrantes constituyen una forma de apoyo para los programas de desarrollo económicos y, en particular hemos visto que aquellas de mexicanos, marroquíes y argelinos han coordinado y financiado algunos programas de desarrollo económico en sus países de origen, mientras que por otra parte las diásporas chinas en varias partes del mundo han mostrado su éxito en el rápido desarrollo económico de China continental a través del network de las “chinas exteriores”.

Los efectos más positivos e inmediatos son generados por las remesas enviadas desde los inmigrantes en el país de destino a sus familias en el país de origen. No obstante, se encuentra que una buena parte de las remesas recibidas por las familias en el país de origen están usadas por las compras de las necesidades cotidianas, que no son consideradas tener efectos productivos para el desarrollo económico al contrario que las inversiones en negocios familiares. Las familias receptoras de remesas también tienden a comprar productos importados en lugar de los producidos domésticamente que inevitablemente da lugar al síndrome holandés en el cual en lugar de expandir, se reduce el producto interno. Inversiones en educación y salud, sin embargo, se consideran como inversiones no productivas aunque esto sea opinable. Esto porque los efectos de las inversiones en educación y salud son sino efectos

inmediatos, son a más largo plazo temporal.

El peor efecto de todos sería la generación de una pereza en la cual la familia receptora de las remesas no trabajen al recibir dinero cada mes, llevando así un riesgo moral en los gobiernos, que, aceptando tales condiciones, no tendrían la capacidad de reestructurar las economías nacionales.

Otro factor negativo de la inmigración es que podría generar la xenofobia en la comunidad nativa del país de destino. Esto es un problema cuando los inmigrantes fallan en integrarse con la comunidad nativa, situación que se agrava aún más en la presencia de inmigrantes irregulares. A pesar de programas de trabajadores huéspedes y de la subida de control de fronteras, no se ven reducidos los flujos de entrada de los inmigrantes irregulares. En zonas como el NEP donde los inmigrantes irregulares detenidos están bien tratados, con respecto a en otros MEDs, los estados tienen más gastos para mantenerlos. Además, los inmigrantes irregulares alentan a los empresarios a explotarles.

Estos problemas de inmigración que los países de los nortes están enfrentando van a ser muy difíciles para los políticos responsables de medidas políticas que favorezcan más flujos de entrada de inmigrantes. De todas maneras, la inmigración no es una solución permanente, tal vez solo una solución a corto plazo. Los políticos responsables tendrían que tomar medidas que fomenten la procreación en la sociedad misma, fomentando el aumento de la tasa de fecundidad para solucionar problemas como el envejecimiento.

Asimismo, los políticos responsables de los países de origen de los emigrantes, particularmente los sures, no pueden depender de la emigración y remesas, que reciben como soluciones permanentes, para los problemas económicos y sociales porque se han demostrado que no constituyen una solución sostenible a largo plazo. Tendrían que aprovechar el tiempo, en el cual los emigrantes van fuera del país de origen para buscar trabajos, para hacer re-estructuraciones económicas, fomentando la creación de puestos de trabajos.

Capítulo 6

El comercio internacional y sus efectos sobre el desarrollo económico

La ruta de la seda fue una de las rutas comerciales más antiguas en la historia, que ha permitido establecer relaciones comerciales entre Asia y Europa en el siglo XV. Esto muestra como incluso en esa época, los reinos en los distintos continentes ya entendían la importancia del comercio entre distintas partes del mundo, y en particular entre el mundo asiático, árabe y europeo; un ejemplo importante fueron las Repúblicas Maríneas de Italia, y en particular Venecia cuyo nombre era “La Serenísima” porque prefería el comercio a la guerra (años 697 – 1797).

El comercio exterior, como se ha mencionado con frecuencia en este tipo de estudios, es uno de los factores más importantes para alcanzar el desarrollo económico, tanto para los países desarrollados como para aquellos en desarrollo. El comercio fundamentalmente se compone de un intercambio de bienes y servicios, y, a este mero intercambio, se vincula el de conocimientos y tecnologías, dos factores importantes para el desarrollo económico.

Además, antes de empezar los análisis a lo largo de este capítulo, hay que remarcar que el comercio ha cambiado el sistema de producción en el ámbito de la globalización, mejorando la eficiencia de la producción mundial. Así que ahora la disponibilidad de bienes y de conocimientos aumenta y ocurre en condiciones mejores. Hecho que no sólo tiene beneficios económicos, sino también beneficios

sociales.

En este capítulo estudiaremos en profundidad precisamente cómo el comercio, sus distintos aspectos y las interacciones entre los factores que lo generan y lo mantienen, podrían fomentar no sólo el crecimiento económico, sino también el desarrollo; dos aspectos importantes para los países de los sures, para que puedan alcanzar el nivel de desarrollo económico de los países de los nortes.

Este capítulo se divide en cinco partes:

En el primer apartado damos un repaso muy breve de la historia del comercio y veremos cómo el concepto y las teorías del comercio han cambiado con el tiempo. Se introducirán dos términos, ventajas absolutas y comparativas, donde con el primero se entiende una conveniencia total en el comercio y con el segundo una conveniencia relativa.

En el segundo apartado damos una visión general de las perspectivas y de las características del comercio de los 3 MEDs. Presentaremos el crecimiento del comercio para mostrar si, y en que medida, los países han participado en el comercio mundial.

Además, en el apartado 3, veremos la estructura del comercio de las áreas estudiadas y cómo esta afecta el volumen de comercio, crecimiento y desarrollo económico. Aún más importante, analizaremos cómo la estructura del comercio influye en el patrón del comercio de los nortes y de los sures en los 3 MEDs.

En el apartado 4, veremos la relación comercial entre los nortes y los sures. Analizaremos los flujos comerciales en varias direcciones que, de forma análoga a los flujos de migración, serán:

- norte-sur o sur-norte en el mismo MED
- sur-sur en el mismo MED y en distinto MED
- norte-norte en el mismo MED y en distinto MED

En el apartado 5 serán propuestas algunas de las más importantes conclusiones y los comentarios que se pueden extraer del análisis.

6.1 Las teorías sobre el comercio: una lectura

Las teorías sobre el comercio han cambiado mucho desde la época del mercantilismo de los siglos XV y XVIII, siglos en los cuales los gobiernos fomentaron las exportaciones más que las importaciones (Bajo, 1991), esto porque bajo la doctrina del mercantilismo, la exportación es una forma de generar renta para el estado, mientras la importación es asociada a una “pérdida de dinero”, entonces se consideraba como una forma de gastos que minimiza la renta generada de la exportación. La idea principal detrás de esta visión un poco simplificada y “primitiva”, es que un estado no tiene que importar en medida superior a lo que exporta, para no sufrir de déficit comercial. A lo largo de la historia, con la progresiva comprensión de los fenómenos sociales, económicos y políticos, otras y mas detalladas teorías fueron desarrolladas; en seguida y en la óptica de este capítulo veremos algunas de las mas relevante.

En 1776, Adam Smith tomó un punto de vista contrario al mercantilismo, introduciendo su famosa teoría del concepto de ventaja comparativa y absoluta en el comercio exterior. En esa teoría, Adam Smith sugiere que los países pueden alcanzar una eficacia económica y fomentar el comercio exterior a través del concepto de ventajas absolutas en la producción de bienes, es decir cuando el coste de

producción es mínimo respecto a otros países. De todas formas, la teoría no considera el caso extremo en el cual un país tiene toda la ventaja absoluta y otro país no posea ninguna, hecho que, según la teoría, no llevaría alguna forma de comercio en cuanto todo ya está producido.

Teorías posteriores llegaron menos de un siglo después de la introducción de la teoría de la ventaja absoluta de Smith, cuando David Ricardo introduce la teoría de ventaja comparativa relativa, una teoría desarrollada en la de la ventaja relativa (Bajo, 1991). Según el modelo de la ventaja comparativa, cada economía se puede especializar en la producción de bienes con los recursos que posee. Esta teoría demuestra que, aunque en el caso en el cual un país no posea ninguna ventaja absoluta, su producción puede centrarse en aquellos productos por los cuales se puede identificar unas ventajas comparativas debidas a los costes (Aldrich, 2004).

Luego, en el año 1848, John Stuart Mill tomó un punto de vista distinto de el de Smith y de Ricardo, aunque de alguna forma relacionado con la ventaja comparativa propuesta anteriormente. En particular, Mill argumentó que un país tiende a importar aquellos bienes cuya producción resulta ser más onerosa (Mill, 1844, 1848). Es claro como la teoría de Mill, junta con las de Smith y Ricardo, explica la existencia del comercio en la cadena de suministro en el MED-Asiático como, por ejemplo, el paradigma de ocas voladoras, y en el MED-Americano, la industria maquiladora de México.

Más de un siglo después de que Ricardo presentó la teoría de la ventaja comparativa, en el año 1933, Eli Heckscher y Bertil Ohlin presentaron un modelo, nombrado “de Heckscher y Ohlin”, o modelo de H-O, en el cual intentaron explicar las razones por las cuales una economía, debería centrar su producción y los elementos de los cuales tiene abundancia, elementos que se identifican como factores de producción, sean estos el capital o la mano de obra (Morgan y Katsikeas, 1997: 69-70). Es decir, en lugar de centrarse en la producción de un particular tipo de producto, es mejor producir cualquier otro a condición que, por esto, los factores de producción sean más abundantes. Así más de un país produciría un mismo tipo de producto, intensificando la competencia del mercado mundial que, a su vez, beneficiará a los consumidores llevando una mayor variedad, una calidad cada vez mayor y precios cada vez más

bajos, condiciones que una producción exclusiva de un producto no llevaría. Este fenómeno está claramente presente en el comercio entre países similares; como ejemplo se pueden citar los consumidores que, en EEUU y Japón, se han beneficiado mucho de la competencia en la producción de los coches en estos dos países, que ambos producen, exportan e importan.

Otra evidencia de que los países similares tienden a comerciar más entre sí, se puede también encontrar en la nueva teoría del comercio internacional, introducida por Paul Krugman en el año 1996, ganador del premio nobel en el año 2008 (Krugman, 2008). En la nueva teoría del comercio internacional, Krugman consideró varios aspectos que afectarían al comercio, factores como las economías de escala en la producción, los efectos de red del mercado interno y de la geografía. Estos aspectos favorecen la concentración de la producción, así que se viene a crear un desequilibrio en la distribución de riqueza que da lugar a la dualidad “centro-periferia”, y que, por esa, es también considerada como teoría de dependencia. Desafortunadamente, muchas veces, el ser “centro” se determina a lo largo de la historia o por algún tipo de casualidad, así que, desde luego, está normalmente ubicado en las ciudades de los países de los nortes, mientras que los países de los sures tienden a ser limitados a condiciones de “periferia”.

De cualquier manera, no podemos dejar este apartado sin mencionar la teoría original de gravitación propuesta por Newton en el año 1687, y cómo esta teoría puede ser aplicada en el caso del comercio. De forma análoga a lo que hemos visto en el capítulo anterior sobre la migración y las remesas, la teoría de la gravitación puede ser usada también en este capítulo y, en particular, para determinar el flujo comercial. Dicha teoría muestra, en este caso, que al crecer las masas involucradas, crece el flujo de comercio. Es importante entonces definir el concepto de masa: podría ser el tamaño de la población, que es el mercado de exportación, la fuerza de producción, el producto interno (PIB), la riqueza individual (PIB per capita), o el volumen de comercio. Estos, en otras palabras, representan, en la óptica de la teoría de la gravitación, factores de atracción por el comercio, que entonces se explica en más detalles por la teoría de factores de atracción y empuje de Lee (1966), y que, al mismo tiempo, también pueden verse relacionados con lo que Krugman llamó efectos del mercado interno.

Bajo estas ópticas analizaremos ahora el comercio internacional de los 3 MEDs.

6.2 Las perspectivas de comercio de los 3 MEDs

El valor y volumen del comercio de mercancías de los 3 MEDs hacia el resto del mundo ha visto un incremento desde el principio de la década de 2000. El valor de la exportación y de la importación de mercancías de los sures se ha incrementado por lo menos de dos veces desde el principio hasta el final de la última década, mientras que el de los de los nortes ha aumentado al menos de 1,5 veces en el mismo período de tiempo. En valores absolutos, es sin duda verdad que el valor del comercio de los nortes sigue siendo más de 2 veces el de los sures.

Pero hay un aspecto muy importante en el análisis general, y es que la participación de los 3 MEDs en el comercio mundial ha bajado o, en el mejor de los casos, ha tenido solo un pequeño incremento en dicho período. En un primer análisis general, podemos además remarcar que los países de nortes y sures tienden, cada vez más, a abrir su comercios al exterior. Bajo esta premisa, notamos también que la expansión del comercio de los países en el MED-Americano y en el MED-Europeo muestra que sus importaciones han crecido más que sus exportaciones y que, como consecuencia, han sufrido un déficit comercial. (Véase tabla 6.1, 6.2 y 6.3)

Tabla 6.1 El valor del comercio de mercancías, \$EEUU en millones a precios corrientes y tipo de cambio

	Exportación			Importación			Balanza comercial		
	2000	2004	2008	2000	2004	2008	2000	2004	2008
NAM	1.058.535	1.123.048	1.753.272	1.504.078	1.805.301	2.586.854	-445.543	-682.253	-833.582
SAM	357.520	469.355	878.324	378.562	438.525	891.050	-21.041	30.830	-12.726
NEP	2.432.459	3.722.286	5.826.559	2.488.289	3.703.888	6.043.185	-55.830	18.398	-216.626
SEP	91.419	132.309	296.087	101.630	139.493	287.246	-10.212	-7.184	8.841
NAS	1.388.161	2.044.652	2.588.629	1.252.293	1.852.979	3.278.501	135.868	191.673	310.128
SAS	288.218	362.239	641.774	238.852	331.103	618.248	49.366	31.136	23.526

Fuente: Las cifras son calculadas por el autor basado en los datos de UNCTADStat.

Tabla 6.2 La participación comercial, % sobre el mundo total

	Exportación			Importación			Comercio total (Exportación + Importación)		
	2000	2004	2008	2000	2004	2008	2000	2004	2008
NAM	16,42	12,22	10,87	22,57	19,02	15,71	19,54	15,68	13,32
SAM	5,54	5,11	5,45	5,68	4,62	5,41	5,61	4,86	5,43
NEP	37,72	40,51	36,14	37,35	39,02	36,70	37,53	39,75	36,42
SEP	1,42	1,44	1,84	1,53	1,47	1,74	1,47	1,46	1,79
NAS	21,53	22,25	22,26	18,80	19,52	19,91	20,14	20,87	21,07
SAS	4,47	3,94	3,98	3,58	3,49	3,75	4,02	3,71	3,87

Fuente: Los porcentajes son calculados por el autor basado en los datos de UNCTADStat.

Table 6.3 El crecimiento del valor del comercio de mercancías, % promedio

	Exportación			Importación		
	2000	2004	2008	2000	2004	2008
NAM	14,19	12,28	10,20	15,20	15,65	7,29
SAM	15,25	17,71	13,73	9,54	16,33	21,48
NEP	7,92	20,89	12,66	8,17	22,53	13,22
SEP	24,06	24,11	30,58	0,64	32,99	33,22
NAS	19,88	24,53	10,37	26,24	26,07	16,69
SAS	19,76	21,49	15,63	25,01	22,76	22,14

Fuente: Los porcentajes son calculados por el autor basado en los datos de UNCTADStat.

6.2.1 La perspectiva del comercio en el MED-Americano

Como es lógico, el patrón de comercio del NAM está muy influenciado por EEUU, que es el mayor socio comercial del mundo, en cuanto exporta e importa más que cualquier otro país. A pesar de este hecho, la participación del NAM en el comercio mundial ha perdido importancia, más que otros nortes y sures de los 3 MEDs. No obstante, lo que fue más llamativo en el comercio del NAM no es su baja tasa de crecimiento comercial, sino su balanza comercial negativa, que se ha duplicado entre el año 2000 y 2008. Además, a pesar de una mayor bajada de la tasa de crecimiento de su importación, más que la de su exportación, el NAM sufrió un déficit de 833.582 millones de \$EEUU en el año 2008. Este punto es fundamental por que refleja que el NAM siguió siendo una economía consumidora muy importante, y en particular, que este consumo sube cada vez más, y más que su producción.

Por otra parte, hacia el sur de MED-Americano, el valor del comercio bajó. Aún así, el valor de comercio del SAM fue el mayor entre los sures, a pesar de su baja tasa de crecimiento comercial, con respecto a la del SEP y del SAS. Además, en la última década, la participación del SAM en el comercio mundial ha caído más que en los casos de los otros sures; también fue el único sur que estuvo sufriendo un déficit, que, en valores absolutos fue de 12.726 millones de \$EEUU en el año 2008. Lo que hemos

notado de particular importancia, es que aunque la tasa de crecimiento de exportación del SAM había bajado poco, la de su importación había subido y más del 10%, entre los años 2000 y 2008; hechos que, juntos, llevan como consecuencia, que su balanza comercial ha empeorado. De todas formas, podemos aún asociar la caída de su participación en el comercio mundial en particular con el aumento de la contribución de la República Popular China (RPC), llamada “China continental” en este trabajo. Y es precisamente por la estructura de su economía, principalmente basada en manufacturas, que la gran capacidad de China continental de producir para exportación, se convierte en una competencia tanto en volumen como en precios que ha limitado la capacidad de exportación de los países del SAM.

6.2.2 La perspectiva del comercio en el MED-Europeo

El NEP es, entre los nortes, el mayor comerciante del mundo. En el año 2008, el NEP exportó alrededor del 6 miles de millones (MM) de \$EEUU y importó 6 MM de \$EEUU de mercancías, representando más del 35% del comercio mundial, disminuyendo poco desde el año 2000. De hecho, la tasa de su comercio ha crecido poco en comparación con los otros nortes, e incluso con los sures. De todas maneras, la importación del NEP todavía estuvo creciendo a un ritmo más rápido que su exportación; así que el área ha sufrido un déficit del 216.626 millones de \$EEUU, con respecto al del NAM; hace falta remarcar que aunque significativo, este no representa el peor caso.

El déficit del NEP, sin embargo, fue consecuencia de su importación de combustibles, cuyo precio tiende a fluctuar mucho tanto en valor absoluto como en frecuencia. Todos los países del NEP, salvo Dinamarca, sufrieron un déficit en combustibles. Siendo una de las regiones más desarrolladas del mundo, pero con desigual distribución de los limitados recursos naturales de la región, el NEP, sin duda, necesita importar un mayor volumen de combustibles para apoyar el funcionamiento de su industria. Precisamente por la disparidad de tamaño con el sector industrial, el sector agrícola en los países del NEP tiende a ser pequeño y su producción no es suficiente para la demanda del mercado interno, razón por la que se ve necesario importar alimentos, y que, como consecuencia, lleva un déficit en tal sector. De

hecho, alrededor de un tercio de los países del NEP consiguieron un superávit en alimentos, incluyendo Bélgica, Dinamarca, Francia, Hungría, Irlanda, Lituania, Holanda, Polonia y España.

A pesar de la concentración en el sector industrial, en el año 2008, solo la mitad de los países del NEP consiguieron un superávit en artículos manufacturados, Alemania, Austria, Bélgica, Eslovaquia, Eslovenia, Finlandia, Holanda, Hungría, Irlanda, Italia, República Checa y Suecia. De todos modos, al final, solo Alemania, Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Holanda, Irlanda, República Checa y Suecia consiguieron mantener un superávit comercial global.

El SEP, por el contrario, a pesar del fuerte incremento de la tasa de crecimiento comercial, fue el comerciante menos importante, no solo entre los sures, sino también en los 3 MEDs, representando menos del 2% del comercio mundial. De cualquier modo, el valor de la exportación del SEP aumentó tres veces entre el año 2000 y 2008, desde 91.419 millones de \$EEUU a 296.087 millones de \$EEUU; mientras que su importación creció de 101.630 millones de \$EEUU a 287.246 millones de \$EEUU durante el mismo período. En efecto, la tasa de su crecimiento comercial no solo fue la más alta en los 3 MEDs, sino que también llegó a ser más del 30% al final de la última década. Este argumento, sin embargo, se conforma con lo que Soubbotina (2004) ha aducido sobre la mayor tendencia al comercio de los países que están dotados con una variedad limitada de recursos naturales, el petróleo en este contexto.

Aunque la expansión de la exportación ha sido más rápida que su importación, en el año 2008, el SEP consiguió disfrutar un superávit del comercio total, cuyo efecto fue un mejoramiento significativo de su cuenta de la balanza de pagos, que se transformó desde un déficit en un superávit.

A diferencia del NEP y de los otros sures, los países del SEP han mostrado una marcada dependencia de la exportación de un tipo específico de productos primarios, combustibles en particular, y en una menor medida de minerales, metales, piedras preciosas y oro no monetario. Estos dos tipos de productos también son mercancías por lo que el SEP consiguió mantener un superávit, no obstante no al nivel del comercio total. Analizando los países singularmente, se descubre que para Argelia y Libia,

donde los combustibles representan más del 90% de su exportación total, la cuenta de balanza de pagos se mantiene positiva, mientras que en el resto de los países del SEP es negativa.

El problema de la sobre-dependencia de la exportación de los productos primarios es un punto fundamental, al ser productos cuya demanda es inelástica al ingreso y vulnerables a la especulación; hecho que se nota en particular en el caso de los combustibles, cuyas ganancias fluctúan con los precios, y que dependen de muchos factores externos a las economías. Aunque es verdad que los países exportadores de petróleo podría maximizar sus ganancias cuando los precios resultan altos, el aumento de la demanda mundial de combustibles podría impedir la política de industrialización incentivando una primarización de la economía; en otras palabras, provocando el síndrome holandés que da lugar a la desindustrialización.

6.2.3 La perspectiva del comercio en el MED-Asiático

Según la teoría de gravitación aplicada al comercio, esto crece proporcionalmente con las masas consideradas, así que, el NAS, siendo el área más poblada y cuyo PIB es el mayor en los 3 MEDs, debería atraer más comercio; sin embargo, el valor de su comercio fue dos veces menor que el del NEP, pero mayor que el del NAM, representando alrededor del 20% del comercio mundial. De todos modos, su tasa de crecimiento comercial fue también la más alta entre los nortes. Aunque su importación ha crecido más rápidamente que su exportación, en analogía con lo que ocurre en los otros nortes, a diferencia de ellos, el NAS fue el único norte que ha conseguido mantener su balanza de pagos positiva.

Como los otros nortes, la economía del NAS tiende a centrarse más en el sector industrial, como también refleja su cuenta de balanza comercial negativa en los productos primarios, particularmente en combustibles y alimentos. Esto a causa del reciente incremento de la demanda de China continental de productos primarios. Además, la otra diferencia entre el NAS y los otros nortes fue que el valor de los artículos manufacturados exportados resulta ser mayor que los que han sido importados. Así, resultó que

el NAS ha mantenido una cuenta de balanza comercial positiva. Sin duda, esto fue consecuencia de la mayor demanda mundial de los productos chinos, que tienden a ser más baratos debido a su mayor capacidad de producir según una lógica de economías de escala, y precisamente por la ventaja representada por esta gran capacidad, China continental ha limitado la capacidad de exportación no solo de los países de los nortes, sino también de aquella de los sures.

Cuando se considera el sur del MED-Asiático, observamos que el valor del comercio bajó; en 2008 el valor de exportación del SAS fue 641.774 millones de \$EEUU, y su importación 618.248 millones de \$EEUU, representando un poco más del 3% del comercio mundial. Aunque la exportación del SAS ha crecido más rápidamente que su importación, es interesante que, a diferencia de los otros sures, haya conseguido mantener una balanza comercial positiva, y de hecho, constantemente a lo largo de la última década.

Sin embargo, podemos observar que las mayores ganancias vienen de los productos primarios, particularmente de los alimentos. Es decir, el SAS sigue dependiendo significativamente del sector agrícola, y esto a pesar de su mayor sector industrial en manufacturas de medio nivel de tecnología y conocimiento, como productos electrónicos, y productos intermedios. En efecto, el sector agrícola seguía siendo muy importante en Indonesia, Vietnam y Camboya; mientras que Malasia, Filipinas y Tailandia estaban más centrados en el sector industrial.

Tabla 6.4 Balanza comercial por productos, millones de \$EEUU

	NAM		SAM		NEP		SEP		NAS		SAS	
	2000	2008	2000	2008	2000	2008	2000	2008	2000	2008	2000	2008
► Productos primarios - - - - -	-45	-274	77	246	-168	-625	21	84	-262	-922	20	34
► Alimentos - - - - -	-92	31	27	80	-7	-28	-10	-27	-57	-110	13	45
► Materias primas agrícolas - -	9	17	2	6	-14	-12	-1	-4	-24	-46	1	12
► Minerales, metales, piedras preciosas y oro no monetario - - -	13	27	17	84	-30	-66	2	5	-42	-195	-3	-14
► Combustibles - - - - -	-12	-350	32	76	-117	-520	31	110	-139	-572	8	-9
► Artículos manufacturados - - -	-336	-526	-84	-216	121	389	-28	-89	386	1.198	31	-28
► Productos químicos - - - - -	-1	-5	-27	-70	37	112	-3	1	-16	-8	-13	-30
► Maquinaria y equipo de transporte - - - - -	-165	-233	-36	-95	69	267	-17	-57	270	740	18	-18
► Otros productos manufacturados - - - - -	-170	-287	-20	-52	16	10	-8	-33	132	465	25	21

Fuente: Las cifras son calculadas por el autor basado en los datos de UNCTADStat.

6.2.4 Resumen: el comercio y la cuenta de balanza comercial y sus implicaciones para la economía

En este apartado se ha analizado la tendencia general del comercio de las regiones hacia una progresiva y creciente apertura al comercio exterior. Hemos visto como en la última década el valor del comercio de los sures se ha duplicado, creciendo más rápido que el de los nortes, cuyo comercio, a pesar de esto, siguió dominando a nivel comercial mundial, y al mismo tiempo, haciendo que estas economías sufriesen de un déficit comercial más serio que los sures, con la excepción del MED-Asiático, que fue el único MED donde el NAS y el SAS consiguieron mantener un superávit.

De todas formas, el aumento del valor del comercio demuestra en parte la mayor apertura al comercio exterior de los 3 MEDs, hecho que viene a ser más importante para los sures, aunque sus participación en el comercio mundial sigue siendo reducida, representando en su totalidad solo alrededor del 10% del comercio mundial.

Los datos presentados en este apartado sugieren, además, que los sures dependieron de forma significativa en las exportaciones de sus productos primarios, manteniendo así un superávit que, junto con la subida de la demanda mundial de estos productos en la última década, en particular de China continental y de India y a la cual siguió la de los precios, permitieron en teoría maximizar la ganancia de exportación de los sures. No obstante, la mayor demanda mundial de productos primarios también podría dar lugar a la primarización de las economías, impidiendo la industrialización de los sures. Más relevante es que los productos primarios de la agricultura tienden a ser inelásticos al ingreso constituyendo una fuente fluctuante de ingresos nacionales vulnerables a la especulación.

El SAS fue también el único sur que ha conseguido un superávit en los otros productos manufacturados, en mayor parte de mano de obra intensiva y de bajo valor añadido, a pesar de enfrentarse con la intensa competencia de la exportación de China continental en productos manufacturados parecidos (Avendaño *et al.*, 2008: 6).

Sin embargo se hace ahora necesario pasar a la estructura de comercio de los 3 MEDs analizando con mas detalle cómo esta ha afectado a los patrones del comercio de estas regiones, y ver las implicaciones para el crecimiento y el desarrollo económico.

Tabla 6.5 La tendencia de las características del comercio (la variación entre el año 2000 y 2008)

	NAM	SAM	NEP	SEP	NAS	SAS
La balanza comercial (2000)	negativa	negativa	negativa	negativa	positiva	positiva
La balanza comercial (2008)	negativa	negativa	negativa	positiva	positiva	positiva
El crecimiento de exportación de mercancías en valor absoluto	↑↑↑↑	↑↑↑	↑↑↑↑↑↑	↑	↑↑↑↑↑	↑↑
El crecimiento de importación de mercancías en valor absoluto	↑↑↑↑	↑↑↑	↑↑↑↑↑↑	↑	↑↑↑↑↑	↑↑
La tasa del crecimiento de exportación	↓↓	↓	↑	↑↑	↓↓↓↓	↓↓↓
La tasa del crecimiento de importación	↓↓	↑↑	↑	↑↑↑	↓↓↓	↓
El porcentaje de productos primarios sobre la exportación total	↑↑↑↑	↑↑↑↑↑↑	↑	↑↑↑	↑↑	↑↑↑↑↑
El porcentaje de alimentos sobre la exportación total	↑↑↑	↑↑↑↑	↑↑	↑	↓	↑↑↑↑↑
El porcentaje de materias primas agrícolas sobre la exportación total	↓↓↓↓↓	↓	↓↓↓	↓↓↓↓	↓↓	↑
El porcentaje de minerales, metales, piedras preciosas y oro no monetario sobre la exportación total	↑↑↑↑	↑↑↑↑↑	↑	↓	↑↑	↑↑↑
El porcentaje de combustibles sobre la exportación total	↑↑↑↑↑	↑↑↑↑	↑	↑↑↑↑↑↑	↑↑	↑↑↑
El porcentaje de artículos manufacturados sobre la exportación total	↓↓↓↓	↓↓↓↓↓	↓	↓↓↓	↓↓	↓↓↓↓↓↓
El porcentaje de productos químicos sobre la exportación total	↑↑↑↑↑↑	↑	↑↑↑↑	↑↑↑↑↑	↑↑	↑↑↑
El porcentaje de maquinaria y equipo de transporte sobre la exportación total	↓↓↓↓↓	↓↓↓↓	↓↓	↓↓↓	↓	↓↓↓↓↓
El porcentaje de otros productos manufacturados sobre la exportación total	↓↓↓↓	↓↓↓↓↓↓	↓	↓↓↓↓↓	↓↓	↓↓↓
El porcentaje de productos primarios sobre la importación total	↑↑↑↑↑↑	↑↑↑	↑↑	↑	↑↑↑↑	↑↑↑↑↑
El porcentaje de alimentos sobre la importación total	↑↑	↑↑↑↑	↑	↓	↓↓	↑↑↑
El porcentaje de materias primas agrícolas sobre la importación total	↓↓	↓	↓↓↓↓	↓↓↓	↓↓↓↓↓↓	↓↓↓↓↓
El porcentaje de minerales, metales, piedras preciosas y oro no monetario sobre la importación total	↑↑	↑↑↑	↑	↓	↑↑↑↑↑	↑↑↑↑
El porcentaje de combustibles sobre la importación total	↑↑↑↑↑↑	↑↑↑	↑	↑↑	↑↑↑↑↑	↑↑↑↑
El porcentaje de artículos manufacturados sobre la importación total	↓↓↓↓↓	↓↓↓	↓↓	↓	↓↓↓↓	↓↓↓↓↓↓
El porcentaje de productos químicos sobre la importación total	↑↑↑↑↑↑	↑↑↑↑↑	↑↑↑↑	↑↑↑	↑	↑↑
El porcentaje de maquinaria y equipo de transporte sobre la importación total	↓↓↓↓↓	↓↓↓	↓↓↓↓	↓	↓↓	↓↓↓↓↓↓
El porcentaje de otros productos manufacturados sobre la importación total	↓↓↓	↓↓↓↓	↓↓	↓	↓↓↓↓↓	↑

Nota: Cuanto más flechas, más importante el crecimiento o decrecimiento. Por ejemplo, el aumento de la tasa del crecimiento de exportación del SEP (↑↑) es más importante que el del NEP (↑).

Fuente: Elaboración propia.

En el apartado anterior hemos visto la perspectiva comercial de los 3 MEDs y, también, comentado rápidamente cómo la demanda mundial podría influenciar la estructura de la economía y, por lo tanto, la de su comercio. Esto, sin embargo, va a tener consecuencias e implicaciones importantes para el desarrollo económico, y particularmente para los sures. Así que, en este apartado veremos en más detalle cómo la estructura del comercio de los 3 MEDs ha afectado su desarrollo económico en la última década, confirmando los argumentos presentados en el apartado anterior.

Antes de ver y analizar los datos, empezaremos presentando algunos argumentos importantes de varios trabajos en temas similares, para ver si pueden contribuir a explicar los casos de los 3 MEDs; además explicaremos los términos y la clasificación de los productos comerciados estudiados en este apartado.

Para empezar a analizar, tenemos que explicar y definir los productos enseñados en las tablas 6.6 y 6.7, clasificados según STIC Rev. 3 y presentes en la base de datos de UNCTADStat sobre el comercio con el mundo; estos se dividen en dos categorías principales: productos primarios y productos industriales. Bajo la categoría de productos primarios, hay cuatro sub-categorías de productos:

- alimentos,
- materias primas agrícolas
- minerales, metales, piedras preciosas y oro no monetario,
- combustibles,

y bajo la categoría de productos industriales, hay tres sub-categorías de productos:

- productos químicos,
- maquinaria y equipo de transporte,
- otros productos manufacturados.

No obstante, incluso en la sub-categoría de productos industriales, se puede hacer una otra clasificación en la cual “productos químicos” y “maquinaria y equipo de transporte” se consideran como productos industriales de tecnología y conocimiento intensivo y los otros productos manufacturados, que incluyen productos manufacturados, de bajo valor añadido y mano de obra intensivo. Claramente, los primeros tipos de productos industriales son más beneficiosos para las economías que los últimos.

Es necesario subrayar antes de todo que los nortes tienden a exportar más productos manufacturados que primarios, con respecto a los sures, como veremos en nuestros datos más adelante en este apartado, productos manufacturados normalmente de alto valor añadido, tecnología y conocimiento intensivo, razón por la que el valor de sus exportaciones también tiende a ser mayor.

Por otro lado, esto lleva al aumento de la demanda mundial de productos primarios, particularmente de combustibles, que a su vez infla los precios, gracias al cual los sures podrían maximizar sus ganancias, como los países de America Latina (Avendaño *et al.*, 2008: 2). Como ya se ha mencionado, este aumento podría incentivar a algunos países de los sures a ralentizar su industrialización, pero los productos primarios, en particular los agrícolas, son inelásticos al ingreso y la ganancia generada tiende a mantenerse baja, así que la opción de una centralización productiva en este sentido puede llevar aún a más problemas. Este argumento fue también remarcado por Keynes que habló que si “la India continuara con su especialización en productos básicos y la inquietud que le causaban, al mismo tiempo, seguirían los efectos negativos de la trayectoria del precio de estos productos sobre las economías subdesarrolladas” (Bustelo, 1998 citado en Herrero, 2001: 104). Herrero (2001) señaló que ya en la

publicación del economista argentino Raúl Prebisch del 1950, se postulaba que la causa del desarrollo económico de las economías subdesarrolladas es el lento ritmo de crecimiento de precios de los productos exportados. Más adelante en el año 1973, Raúl Prebisch formuló una teoría más avanzada y, en su publicación en la *Revista Económica*, explicó que las producciones podrían controlar de forma eficaz tanto los valores que los precios de los manufacturados industriales; hecho imposible en el caso de agricultura (citado en Love, 1980: 52).

Analizamos ahora en detalle la estructura del comercio en cada MED.

6.3.1 La estructura de comercio del MED-Americano

En el SAM, la estructura del comercio tiende a ser diferente de la del NAM. Los países del SAM han exportado más productos primarios, pero han importado más productos industriales. De hecho, en el patrón comercial del SAM se evidencia una primarización, donde los productos primarios empezaron a ganar participación en su exportación, particularmente los combustibles, ganado más de 10 puntos porcentuales entre el año 2000 y 2008. Al mismo tiempo, también aumentó la participación de la importación del SAM de productos primarios. Según Avendaño et al. (2008), el incremento de la participación de los productos primarios en la exportación del SAM fue, en su mayor parte, debido al aumento de la demanda mundial de este tipo de productos, especialmente por China continental e India.

No obstante, cuando analizamos el caso de México a parte del resto del SAM, encontramos que los productos primarios representaron menos del 30% de su exportación al mundo en el año 2008, mientras que los productos industriales representaron más del 70%. En efecto, la estructura de importación de México fue similar a la de su exportación, y esto muestra la existencia de comercio de tipo intra-industrial. Cabe subrayar el hecho de que en parte, el patrón comercial de México fue facilitado por las empresas y fabricas Maquiladoras. Argumento también apoyado por Bulmer-Thomas (1994) cuyo argumento es que la industria *maquiladora* facilita la exportación de productos industriales de valor

añadido y de mano de obra intensivo, desde México a EEUU.

Por otra parte, según Phillips (2004), después del fracaso de la industrialización por sustitución de importaciones (ISI) adoptada antes del periodo considerado en este trabajo, en muchos de los países del SAM se fomentó el comercio libre seguido por la industrialización de exportaciones (IE), sin mucho éxito si se compara con los países asiáticos. Está claro que tampoco la estructura de comercio del SAM ha demostrado aquellas características que sugirieron que su éxito es mayor, particularmente con respecto a los países del SAS. En lugar de industrialización, la mayoría de los países del SAM siguieron dependiendo de productos primarios en su exportación, dirigiéndose hacia una primarización de las economías.

Una de las causas del fracaso de la industrialización de exportación para alcanzar el desarrollo económico en los países del SAM fue el problema macroeconómico. De hecho, un buen número de países del SAM fijan el tipo de cambio nominal de su moneda al dólar estadounidense, mientras que, para mantener su competitividad, los productos industriales exportados de los países del SAM deberían fijar un precio constante o disminuir su valor frente al dólar estadounidense. Bulmer-Thomas (1994) sugirió que las industrias en la mayoría de los países América Latinos son demasiado débiles para apoyar la industrialización de exportaciones basada en productos industriales.

6.3.2 La estructura de comercio del MED-Europeo

Como en los otros nortes, los productos industriales han dominado también el comercio del NEP con el resto del mundo. Esto fue a pesar de la caída de sus participación, con respecto a los productos primarios en la última década. Más del 70% de la exportación del NEP al mundo fueron productos industriales, una buena parte de alto valor añadido, de tecnología y conocimiento intensivo, confirman cuanto ya se ha evidenciado en la estructura de exportación del NEP, donde la maquinaria y equipo de transporte fueron los productos industriales más exportados (alrededor del 40%). De cualquier modo, una

buena parte de la exportación del NEP se constituye por industria de manufacturas de mano de obra intensiva como calzados, vestiduras y bolsos, particularmente en los países mediterráneos como España, Francia, Grecia, Italia y Portugal. Además, la adhesión de los países del ex-bloque comunista a la Unión Europea (UE), considerados países menos desarrollados, hace que suba la importancia de las industrias de mano de obra intensiva. Esto, sin duda, se refleja en la representación de los otros productos manufacturados alrededor del 20% sobre la exportación total del NEP.

Por otra parte, los países del NEP siguieron importando productos industriales que representaron más del 65% de su importación del mundo, lo que reflejó la existencia del comercio intra-industrial. Como los otros nortes, los países del NEP importaron una buena cantidad de productos primarios, representando más del 20% de su importación total del mundo. Sin embargo, cabe destacar el hecho de que, aunque el NEP tiene un sector agrícola importante, tiene que importar más productos agrícolas de los que produce, sufriendo así un déficit. Destacamos aquí que dicha producción del NEP es particularmente relevante en los países mediterráneos, y que, gracias a las subvenciones estatales, los costes de producción resultan aún más baratos tanto para el consumo interno como por la exportación.

Hacia el sur del MED-Europeo observamos una estructura de comercio distinta de la de los nortes, más parecida a la del SAM, pero no a la del SAS. De cualquier modo, los países del SEP, en general, fueron más dependientes de los productos primarios en sus exportaciones, particularmente los combustibles, de los que algunos están muy bien dotados, véase Argelia y Libia. En el año 2008, los productos primarios representaron cerca del 70% de la exportación total del SEP al mundo y los combustibles más del 50%. De hecho, los combustibles han representado más del 90% para Argelia y Libia al mundo, y esto explica en parte el por qué los países del SEP han exportado tan pocos productos industriales. La otra razón fue que los productos industriales exportados por Egipto, Marruecos y Túnez eran de bajo valor añadido y de mano de obra intensiva, y aún más diversificado con respecto a las del resto del SEP, exportaciones centradas en productos como textiles, cuero y química (Achy, 2006: 5). Aún así, Balamoune-Lutz (2008) reconoció el éxito de Túnez en el desarrollo económico como resultado de tener una estructura de exportación diversificada. No obstante, hacer frente a la intensificada competencia

por la gran producción de China continental podría hacer menos competitivos los productos del SEP.

Sobre todo, el problema más preocupante fue el incremento de la exportación de combustibles. Entre los años 2000 y 2008, la participación de los combustibles en la exportación del SEP ha subido cerca de 10 puntos porcentuales. Esto, sin duda, ha reflejado una respuesta al aumento de demanda mundial de productos primarios y sugiere una tendencia hacia la primarización de la economía, como también ocurre en los países del SAM.

De todas formas Achy (2006) argumentó que, a pesar de la exportación diversificada en algunos países del SEP, estos siguen dependiendo de los insumos importados para sus producciones. Sin duda, esto se ve reflejado en la estructura de importación del SEP, donde alrededor del 60% de su importación total del mundo fueron productos industriales y alrededor del 30% maquinaria y equipo de transporte. Por otra parte, aún cabe subrayar uno de los problemas en los países del SEP que, a pesar de tener un sector agrícola relativamente importante con respecto a su sector industrial, todavía se encuentran con la necesidad de importar alimentos, particularmente desde los países en el norte del mediterráneo. En efecto, más del 10% de su importación total del mundo fueron alimentos. Así vemos como el problema fundamental de los países es la productividad general de la economía, que a su vez, necesita políticas que mejoren estratégicamente tanto la educación como la formación para optimizar en el tiempo sus estructuras productivas.

6.3.3 La estructura de comercio del MED-Asiático

A diferencia de los otros nortes, el área del NAS es una de la menos dotadas con recursos naturales, como queda reflejado por la estructura de su comercio, tablas 6.6 y 6.7. Los productos primarios representaron menos del 10% de su exportación total al mundo, pero cerca del 40% de su importación total. Además, sus importaciones totales experimentaron un incremento de 10 puntos porcentuales en la participación de los productos primarios, buena parte de aquellos productos,

particularmente los combustibles, provinieron de los países del NAS, en particular de China continental. Como consecuencia, la participación de los productos industriales bajó, con respecto a la de productos primarios, aunque siguieron dominando la importación total del NAS.

Por otra parte, los productos industriales representaron alrededor del 90% de su exportación total; como en los otros nortes, la maquinaria y equipo de transporte dominaron la exportación total del NAS, representando más del 50% y los otros productos manufacturados más del 35% al final de la última década. Este patrón refleja la importancia del sector industrial en los países del NAS. Es importante evidenciar, como también reportan Cui y Syed (2009) que China continental ha empezado a reducir su exportación de bienes de consumo, con respecto a los productos intermedios y más sofisticados, que habían aumentado significativamente en la última década.

Asimismo en el sur del MED-Asiático, a diferencia de los otros sures, los países del SAS tendían a depender menos en la exportación de los productos primarios, pero al mismo tiempo las importaciones no han subido. Aun así los productos primarios representaron cerca del 40% de la exportación total del SAS al mundo, todavía menos que en el SAM y en el SEP. De cualquier modo, como para los otros sures, los combustibles y los alimentos fueron los productos primarios más exportados del SAS. Además, el incremento en la exportación del SAS de los productos primarios al mundo, como para los otros sures, podría ser debido al aumento de la demanda mundial de estos productos.

No obstante, lo que realmente distingue el SAS de los otros sures fue la cantidad de los productos industriales exportados, con respecto a la de los productos primarios. Este patrón refleja el resultado de la industrialización de exportaciones (IE) en los países del SAS; en este sentido Bulmer-Thomas (1994) comentaron que el éxito de la política de IE de los países del sudeste asiático, y particularmente los tres tigres asiáticos, basada en productos industriales, puede servir de ejemplo para los países de América Latina. De nuevo, aquí podemos destacar el hecho de que los países del NAS y del SAS han desarrollado un sistema integrado y una cadena de suministro de producción (Cottrill y Singh, 2011: 6). Esto, sin duda, evidencia que una buena parte del comercio del SAS fue intra-industrial, y de productos intermedios. Más

bien, la estructura de exportación del SAS ha reflejado la tendencia de comercio conformada por la intensa inversión extranjera directa (IED) procedente de Japón. Esto desde el principio del régimen del paradigma de ocas voladoras¹² (Lorca y Hong, 2009). De todas formas, el SAS también tiene un importante sector industrial de manufacturas de productos electrónicos de consumo (Jongwanich, 2007: 2). Sin embargo, por la similitud en la estructura de su exportación con la de China continental, se ha intensificado la competencia en la exportación que a su vez podría explicar la caída de la participación de su productos industriales (Cui y Syed, 2009: 6).

Tabla 6.6 La estructura de comercio: exportación, % sobre la exportación total

	NAM		SAM		NEP		SEP		NAS		SAS	
	2000	2008	2000	2008	2000	2008	2000	2008	2000	2008	2000	2008
► Productos primarios - - - - -	18,43	30,01	40,82	54,37	16,08	18,85	62,46	69,32	6,86	9,68	25,64	38,22
► Alimentos - - - - -	6,81	8,67	14,80	17,17	7,54	7,99	4,16	4,99	1,94	1,59	9,32	13,80
► Materias primas agrícolas - -	3,24	2,40	2,12	1,88	1,51	1,26	1,15	0,46	0,79	0,55	2,70	3,86
► Minerales, metales, piedras preciosas y oro no monetario - - -	3,69	7,42	6,95	12,52	3,17	3,55	12,39	9,72	1,89	2,78	2,43	4,38
► Combustibles - - - - -	4,70	11,53	16,95	22,80	3,85	6,05	44,32	54,15	2,24	4,76	11,19	16,18
► Artículos manufacturados - - -	77,55	66,91	58,51	44,25	78,51	75,77	37,24	30,13	91,55	88,49	73,26	58,11
► Productos químicos - - - - -	8,97	12,35	4,66	5,32	12,40	14,88	7,58	10,75	6,50	7,55	4,05	5,58
► Maquinaria y equipo de transporte - - - - -	49,52	38,21	34,64	25,15	41,61	37,48	14,56	8,22	55,40	52,42	46,78	31,57
► Otros productos manufacturados - - - - -	19,06	16,35	19,20	13,79	24,49	23,40	15,09	11,16	29,65	38,52	22,43	20,95
► El resto - - - - -	4,02	3,08	0,67	1,38	5,41	5,38	0,30	0,55	1,59	1,83	1,10	3,67
► Total - - - - -	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Los porcentajes son calculados por el autor basado en los datos de UNCTADStat.

¹² El paradigma de oca voladoras es el modelo propuesto por Kaname Akamatsu en los años treinta. El modelo describe la dinámica del desarrollo económico de las economías del sudeste asiático a través del desplazamiento de las producciones menos productivas y/o más costosas desde las economías desarrolladas hacia las economías en desarrollo. Así se permite a las economías en desarrollo de alcanzar al nivel de desarrollo económico de las economías desarrolladas.

Tabla 6.7 La estructura de comercio: importación, % sobre la importación total

	NAM		SAM		NEP		SEP		NAS		SAS	
	2000	2008	2000	2008	2000	2008	2000	2008	2000	2008	2000	2008
► Productos primarios -----	19,18	31,14	18,25	26,79	22,74	28,61	36,17	40,36	28,50	38,70	22,91	33,66
► Alimentos -----	4,22	4,71	6,95	8,18	7,69	8,16	14,54	13,81	6,69	5,10	5,70	6,77
► Materias primas agrícolas --	1,41	0,96	1,55	1,19	2,07	1,41	2,28	1,80	2,81	1,99	2,72	2,04
► Minerales, metales, piedras preciosas y oro no monetario ----	3,39	4,00	2,14	2,93	4,35	4,51	9,44	8,05	5,45	8,98	4,08	6,71
► Combustibles -----	10,15	21,46	7,62	14,49	8,63	14,53	9,91	16,70	13,55	22,63	10,41	18,13
► Artículos manufacturados ---	77,20	66,07	78,58	71,53	71,98	66,35	62,56	59,12	70,70	60,47	76,12	64,15
► Productos químicos -----	6,40	8,64	11,91	13,82	10,64	12,43	9,85	10,10	8,49	8,51	10,41	10,64
► Maquinaria y equipo de transporte -----	45,97	35,12	42,88	37,29	37,96	31,57	30,27	26,99	39,87	34,90	49,26	35,41
► Otros productos manufacturados -----	24,82	22,31	23,78	20,42	23,38	22,34	22,44	22,03	22,34	17,07	16,46	18,09
► El resto -----	3,62	2,790	3,17	1,68	5,28	5,04	1,27	0,52	0,80	0,83	0,97	2,19
► Total -----	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Los porcentajes son calculados por el autor basado en los datos de UNCTADStat.

6.3.4 Resumen: los efectos de la estructura del comercio sobre el desarrollo económico

En este apartado, resumimos lo observado anteriormente, en particular que la estructura de comercio de los nortes y de los sures en los 3 MEDs tiende a ser relativamente distinta. La diferencia principal en la estructura del comercio es que los nortes tienden a exportar más productos industriales sofisticados, con respecto a los productos primarios, y el contrario para los sures, pero con la excepción del SAS. Aunque los nortes también tienden a importar más productos industriales, similares a los que exportan, aún cabe subrayar que la participación de los productos primarios en su importación sigue siendo importante. Esto claramente demuestra un patrón de comercio intra-industrial, mientras que los sures no han podido crear tal sistema con un centro regional de producción, a diferencia de los nortes.

Sin embargo, al mismo tiempo, observamos una similar tendencia en la estructura de comercio de los nortes y de los sures, limitada al aumento de la participación de los productos primarios en sus comercio en la última década. Esto, sin duda, es una respuesta al aumento en la demanda mundial, particularmente debido al creciente poder económico de China continental (Santiago, 2006a y Goldstein, 2006 citado en Avendaño *et al.*, 2008: 3). De todos modos, como se ha observado anteriormente en el apartado donde vimos las perspectivas del comercio, aquí también subrayamos un patrón similar hacia la desindustrialización y en particular en los países de los sures.

Aún así, Avendaño *et al.* (2008) siguieron argumentando que el aumento en la demanda mundial de los productos primarios, de un modo u otro, empuja hacia arriba los precios, y los países de los sures podrían aprovechar la oportunidad para maximizar los beneficios, que, a su vez, podrían ser invertidos en la infraestructura para alcanzar el desarrollo económico. Además, como Lederman y Maloney (2003) afirmaron, si por una parte existe una correlación entre los recursos naturales abundantes y el crecimiento económico, por otra la concentración de los ingresos generados de la exportación impide el crecimiento. Aquí surge el otro problema al que se enfrentan los países de los sures, la diversificación de sus exportaciones, tanto productos primarios como productos industriales. Esta es limitada, y además, una buena parte de sus exportaciones de productos industriales resulta ser de manufacturas de productos de consumo de bajo valor añadido, de mano de obra intensiva, de baja tecnología y conocimiento poco intensiva.

Aún más, tenemos que destacar el hecho de que el patrón comercial de los productos industriales producidos y exportados de los países del SAS ha demostrado, en un cierto grado, la existencia del comercio intra-industrial. En efecto, la mayor parte de la exportación de los productos industriales del SAS son productos intermedios apoyados por el sistema de la cadena de suministro de producción desarrollado entre el norte y el sur del MED-Asiático. Desde luego, el hecho de que el SAS es un área con una baja dotación de recursos naturales, particularmente petróleo y gas natural, ha forzado a los gobiernos a fomentar las políticas de industrialización de exportaciones (IE). Muchos de los países del SAM también han tomado esta misma vía de industrialización, pero con poco éxito, probablemente por el débil

sistema de cadena de suministro de producción en la región con su norte, el NAM, y a la baja competitividad de sus industrias. Por otra parte, en los países del SEP, a falta de una política bien definida de industrialización y de comercio, con un sistema de producción no bien desarrollado y con la abundancia de recursos naturales, el desarrollo económico en el área resulta significativamente limitado.

De cualquier manera, el paso siguiente al cual nos enfrentamos es el análisis de la relación comercial entre el norte y el sur de los 3 MEDs en su estructura del comercio analizando sus flujos, como veremos en el próximo apartado en más detalle.

6.4 Flujos de comercio en los 3 MEDs

En el apartado anterior, hemos visto cómo la estructura del comercio influencia el volumen de comercio, así que en este apartado analizaremos los flujos de comercio de los nortes y los sures en los 3 MEDs para intentar establecer relaciones entre la estructura comercial, las teorías del comercio y las políticas económicas, y explicar así los patrones de los MEDs.

Las teorías del comercio, desde las de Smith hasta las de Krugman, han intentado explicar los patrones de los flujos entre los nortes y los sures de los 3 MEDs. De hecho, la estructura de comercio de los nortes y de los sures parecen confirmar, en mayor parte, la teoría basada en ventajas comparativas, donde los nortes exportan sofisticados bienes industriales, mientras los sures exportan productos primarios y manufacturas de consumo de bajo valor añadido. Por otra parte, se puede explicar la intensidad de los flujos de comercio basada en las teorías de gravitación y los factores de atracción y empuje, que también explican, en nuestro caso, la razón por la cual los nortes siguen siendo los mayores socios comerciales de los 3 MEDs, así como el rápido crecimiento del volumen de comercio de China continental en la última década. También Krugman (1991) ha intentado explicar la concentración de producción y comercio en algunos nortes, usando el concepto geoeconómico de centro-periferia, que forma parte de la nueva teoría de comercio.

De cualquier manera, un aspecto geopolítico y geoeconómico que afecta, y afectará aún más la intensidad del flujo comercio, es el de las políticas económicas a través de las agrupaciones de los países de los 3 MEDs. Los acuerdos uni-, bi-, o multilaterales de comercio libre tienen siempre efectos positivos hacia los flujos de comercio de los países, mientras que la formación de las asociaciones de países vecinos, tanto en el norte como en el sur de cada área estudiada, fomentan la integración económica de la región, por ejemplo el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), la Unión Europea (UE), la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático, la Comunidad del Caribe (CARICOM) y Mercado Común del Sur (Mercosur). Sin embargo, la importancia es la existencia del flujo de comercio entre los nortes y los sures, que a su vez apoya el crecimiento y desarrollo económico en los países de los sures a través de la cooperación con los países de los nortes y de la integración comercial.

Antes de empezar el análisis, explicamos ahora en detalle la metodología usada. Como se ha indicado anteriormente en el apartado de metodología, la base de datos del flujo de comercio por socio vienen de UNCTADStat. Usamos principalmente datos de exportación del año 2000 y los del año 2008 para presentar la tendencia del flujo de comercio en ese período. (Véase tabla 6.8a, 6.8b, 6.9a y 6.9b) Para mantener la consistencia (no se consideran ajustes CIF-FOB), usamos solamente los datos de exportación y, con estos, calculamos las cifras de importación. Primero, consideramos el valor de la exportación total del mundo equivalente al de la importación. Entonces, el valor de exportación por el país declarante será equivalente al de la importación de su socio. Es decir, el valor de importación total del país es la suma de los valores de exportación declarados por sus socios. Por último, ignoraremos la diferencia en los valores totales de comercio declarados anteriormente en el apartado 6.2 sobre la perspectiva del comercio y los de este apartado, aunque de la misma fuente, UNCTADStat, porque la diferencia es mínima y no lo consideramos un problema relevante.

El NAM es una de las regiones más abierta al comercio internacional del mundo. No obstante, a pesar del menor tamaño de su mercado, con respecto a los otros nortes, el comercio intra-NAM representó cerca del 40% de su exportación total y cerca del 30% de su importación total del mundo. Es verdad que, en comparación con los otros nortes, la integración comercial de los países del NAM siguió siendo menos intensa, pero fue más diversificada.

Aún así, el NAM todavía tiende a comerciar más con los nortes que con los sures. El NEP y el NAS juntos, representaron cerca del 40% del comercio total del NAM con el mundo. No obstante, aún cabe remarcar que el NAM tendió a exportar más al NEP y importar más desde el NAS, hechos en mayor parte debidos al mayor mercado representado por el NEP junto a su proximidad geográfica, y a que los productos importados del NAS en el NAM fueron aún más competitivos, con respecto a los mismos productos producidos en sus territorios y, posiblemente, también con respecto a aquellos importados del NEP. Además, tenemos que tener en cuenta que los productos exportados del NAM, son productos competidores de los producidos en el NAS y el NEP.

Al mismo tiempo, el SAM ha sido el socio sur más importante del NAM, con respecto a los otros sures. Desde luego, esto fue claramente debido a la proximidad geográfica; el SAM representó más del 15% del comercio total del NAM con el mundo, mientras que el SEP y el SAS juntos representaron alrededor del 5%. Aquí, cabe subrayar el hecho de que este flujo de comercio fue principalmente entre el NAM y México, en lo cual México solo representó alrededor del 10% del comercio total, en razón de la frontera terrestre compartida entre EEUU y México.

Como se ha mencionado, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) entre los países del NAM y México ha incentivado el comercio entre ellos. Además, la industria *maquiladora* en México ha también fomentado el comercio intra-industrial e intra-empresarial con el NAM, particularmente con EEUU. El Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y

Estados Unidos de América¹³ (TLC), que entró en vigor el marzo del 2006, es otra iniciativa de cooperación norte-sur para fomentar una región económica más integrada. Sin embargo, se ve necesario más tiempo para que se puedan evaluar los efectos sobre el comercio, el crecimiento y desarrollo económico de aquellos países del sur signatarios, pero aún es posible decir que, por la naturaleza del acuerdo, este va a ser un aprovechamiento de materias primas para EEUU.

Por otro lado, el SAM también tendía a comerciar más con los nortes que con los sures, y particularmente con el NAM. Desde luego, por la proximidad geográfica, el NAM siguió siendo el socio norte más importante del SAM, representando más del 35% de su comercio total. No obstante, la participación del NAM en el comercio del SAM con el mundo ha caído mucho en la última década, mientras que la del NAS ha crecido. De hecho, el comercio del SAM con el NAS se ha multiplicado por 7 veces, más que con las otras áreas de los 3 MEDs. Sin duda, el aumento de la exportación del SAM al NAS fue debido al aumento en la demanda de productos primarios, particularmente de China continental.

El comercio del SAM con el NEP también se ha intensificado; no obstante, es comprensible que en mayor parte se pueda relacionar con sus historias coloniales. Aún así, cabe destacar la importante presencia de inmigrantes provenientes del SAM en el NEP, que podrían haber creado algún tipo de red económica que fomenta el comercio entre estas dos áreas, de forma análoga a lo que ocurre con las diásporas chinas en San Francisco, Vancouver, Hong Kong y Singapur (Lorca y Hong, 2009: 26).

También el comercio intra-SAM se ha intensificado; representando cerca del 20% del comercio total del SAM con el mundo. De hecho, esto es debido a la integración comercial de las grandes economías del Caribe con el resto de los países del SAM, y en una menor medida a la de las islas y pequeñas economías del Caribe. Además, esto podría ser debido al efecto del Mercado Común del Sur (Mercosur) que fomenta más integración comercial entre los miembros y que también incluye todas las grandes economías del Caribe y Brasil. Además las grandes economías del Caribe están más integradas

¹³ Los países signatarios del TLC son EEUU, El Salvador (marzo del 2006), Honduras, Nicaragua (abril del 2006), Guatemala (julio del 2006), República Dominicana (marzo del 2007) y Costa Rica (enero del 2009). No obstante, tenemos que tener en cuenta que los datos analizados en este estudio son del año 2000 hasta 2008. Entonces, es posible que los datos no reflejen algunas variaciones significativas.

porque miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), que promueve su integración; mientras tanto la mayoría de las islas y pequeñas economías del Caribe, son también miembros de la Comunidad de Caribe (Caricom) que promueve la integración económica y la cooperación para el desarrollo. De todos modos, el comercio intra-SAM, con respecto a los otros sures, se revela más integrado. Mientras que el flujo de comercio del SAM con el SEP y el SAS siguió siendo despreciable: juntos representaron menos del 3% de su comercio total. Esto a pesar del incremento del valor de comercio del SAM con el SEP, de casi 5 veces en la última década, y también con el SAS, los mayores incrementos en los 3 MEDs.

6.4.2 La relación de comercio del MED-Europeo con los 3 MEDs

Como las asociaciones mencionadas anteriormente, la Unión Europea (UE) cuyos miembros son los países clasificados bajo el grupo llamado en este trabajo NEP, también tiene entre los otros objetivos, fomentar el mercado a través de integración y cooperación económica. Además, con la ampliación de la UE en el año 2004 a algunos países de ex-bloque soviético, la unión está cada vez más integrada, cuyo efecto fue que el comercio intra-NEP fue aún el más integrado en los 3 MEDs, representando más del 60% de su comercio total, cuyo valor siguió aumentando alrededor de 2 veces entre el año 2000 y 2008.

Desde luego, y precisamente por este significativo porcentaje (60%), fueron pocas las oportunidades del NEP para comerciar con el resto de las áreas de los 3 MEDs. No obstante, todo el NEP todavía tiende a comerciar más con los nortes que con los sures; el NAM y el NAS, juntos, representaron menos del 20% del comercio total del NEP. El NEP también tiende a exportar más al NAM y importar más desde el NAS. Esto es debido, primero, al hecho que el NEP es una región económica muy integrada, como hemos subrayado en el párrafo anterior, y, segundo, a la competencia entre los productos del NEP y aquellos importados desde los otros nortes, como hemos visto en el caso del NAM. Por otra parte, los sures juntos representaron cerca del 6% o menos del comercio total del NEP con el mundo. Todo esto a pesar de los acuerdos y políticas particulares del NEP con los países de los sures,

particularmente con los países del SEP que son importantes actores de la Política de Vecindad de la Unión Europea (PVUE), una política cuyo objetivo, en la óptica de este trabajo, es fomentar el desarrollo en los países del sur del Mediterráneo, fortaleciendo la seguridad en la región, a través de la cooperación económica y comercial. Sin embargo, cabe destacar que una buena parte del comercio del SEP fue con un puñado de países del NEP como España, Francia y Italia, y en una menor medida Alemania, y la mayoría fue en petróleo y gas natural.

Aún así, para los países del SEP, el NEP fue el socio comercial más importante entre los nortes, representando más del 40% del comercio total del SEP con el mundo en el año 2008, que en efecto representó una caída de alrededor del 10 puntos porcentuales desde el año 2000. De cualquier manera, el NEP no fue el único norte que ha perdido participación en el comercio del SEP; en la última década, la participación del NAM bajó casi de 5 puntos porcentuales, representando cerca del 10% del comercio total del SEP con el mundo. Todo esto, sin duda, fue a pesar de la existencia de acuerdos bilaterales entre los países del NAM y algunos de los países más desarrollados del SEP, como Israel, Marruecos y Jordania. Mientras que, por el contrario, el NAS fue el único norte que ha visto un aumento en su participación en el comercio del SEP, aunque el aumento fue inferior a un punto porcentual y siguió siendo el socio comercial menos importante. De nuevo, esta intensificación de la relación comercial del SEP con el NAS fue debido a la presencia comercial de China continental en el suministro de materias primas. Además, subrayamos aquí que claramente el descenso de dependencia del NEP en el comercio es un paso evidente hacia la diversificación, así que parece que el SEP irá diversificando y expandiendo su mercado de exportación hacia otras partes del mundo.

De todos modos, el comercio intra-SEP siguió siendo despreciable, representando alrededor del 5% de su comercio total con el mundo, a pesar de las iniciativas propuestas por la UE para ayudar a la integración económica de la región sur del Mediterráneo. De facto muchos de los países del SEP todavía son bastante renuentes a abrir sus economías al exterior, y la débil integración del comercio intra-SEP podría haber sido una de las consecuencias del fracaso de la Declaración de Barcelona (DB) lanzada por la UE en el año 1995 para fomentar la cooperación económica y política entre los países del NEP y los del

SEP. Desafortunadamente, los conflictos políticos y la tradicional rivalidad entre los países del SEP, han impedido a la UE trabajar y cooperar con un solo grupo en lugar de con muchos interlocutores. Por eso, en el año 2007, la UE adoptó la Política de Vecindad de la Unión Europea (PVUE) (sub-apartado 5.4.2) como una de las estrategias para abordar el problema y con la cual planea tratar los problemas individualmente con los países del SEP. Esto explica el por qué la integración económica de los países del SEP sigue siendo muy débil. No obstante, en el año 2008, el presidente francés Sarkozy propuso una renovación de la Declaración de Barcelona (DB) bajo el nuevo nombre de Unión para el Mediterráneo (UpM) para afirmar a los países del SEP que el éxito en la integración económica del sur del mediterráneo y la cooperación económica siguen siendo muy importantes tanto para la UE como para ellos.

Por último, la participación del SAM y del SAS en comercio del SEP siguió siendo insignificante; esto porque el SAM todavía representó cerca del 3% del comercio total del SEP, mientras que el SAS cerca del 2%.

6.4.3 La relación de comercio del MED-Asiático con los 3 MEDs

Desde que China continental se abrió a la economía mundial hace dos décadas, el comercio de la región ha subido mucho y aún sigue creciendo; además, el valor de su comercio total ha crecido más rápido que en los otros nortes. A diferencia del NEP, el comercio intra-NAS siguió siendo menos integrado, representando alrededor del 40% del comercio total del NAS con el mundo; sin embargo, todavía más integrado que el del NAM. El valor del comercio intra-NAS, en efecto, ha crecido más de 2,5 veces, más que el del intra-NAM y del intra-NEP. Un resultado bastante relevante vista la ausencia de asociaciones en la región, como es en el caso de NAM y el NEP. Los únicos acuerdos de comercio libre en existencia son los de China continental y Hong Kong que entró en vigor en el año de 2004, y de Singapur en el 2002 y 2008 respectivamente con Japón y Corea del Sur. De nuevo, la mayor participación del comercio intra-NAS es suficiente para demostrar que los países del NAS siguieron comerciando más con los nortes, sin mencionar la importancia de las participaciones del NAM y del NEP que juntos

representaron alrededor del 25% del comercio total del NAS.

De cualquier manera, la participación de los sures en el comercio del NAS ha subido, aunque no tan rápidamente. Sin duda, por la proximidad geográfica, el SAS sigue siendo el socio comercial del sur más importante del NAS, representando cerca del 10% de su comercio total. Mientras tanto, el SAM representó menos del 2% del comercio total del NAS y el SEP menos del 1%; esto a pesar del hecho de que el valor del comercio del NAS con el SAM y con el SEP ha crecido más de 3 veces en la última década, a un ritmo más rápido que el del NAS con el SAS. Esto evidenció el mayor incremento de la demanda en materias primas del NAS, particularmente de China continental en petróleo, recurso que los países del SAS no tienen.

Mientras que, desde el punto de vista del SAS, su comercio con los nortes fue muy importante, particularmente el NAS, que representó alrededor del 50% de su comercio total. Claramente, el fuerte flujo de comercio del SAS con el NAS demostró una relación de comercio en la cadena de suministro que tiene origen en el modelo japonés: el paradigma de las ocas voladoras. Bajo este modelo, como ya se ha reportado anteriormente en el principio del capítulo, y como será recordado sucesivamente, los países más desarrollados en Asia desplazan las producciones de los productos en los cuales no tienen una ventaja comparativa a los países menos desarrollados en la región a través de la inversión directa extranjera (IDE). Normalmente, las producciones en los países menos desarrollados hacia a los países de origen de la IDE son tantos productos terminados como semi-elaborados. Por lo tanto, es posible que una buena parte del flujo de comercio sea intra-industrial e intra-empresarial. Como Ozawa (2001) remarcó, la IDE japonesa en los países en desarrollo oriental asiático ha hecho posible una intensificación de sus flujos de comercio. Además, el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (FCEAP), a través de la integración comercial en las últimas dos década, ha intensificado la cooperación norte-sur con el fin de alcanzar el desarrollo económico de los países miembros¹⁴, muchos de los cuales son países del MED-Asiático.

¹⁴ Los países miembros del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (FCEAP) son Australia, Brunei, Canadá, Indonesia, Japón, Corea del Sur, Malasia, Nueva Zelanda, Filipinas, Singapur, Tailandia, EEUU, Taiwan, Hong Kong, China, México, Papúa Nueva Guinea, Chile, Perú, Rusia y Vietnam. Aunque el FCEAP incluyen también los países del NAM e del SAM y los que no están en este trabajo, en este contexto, consideramos y centramos la atención solo en los tratados del foro de cooperación y integración económica de los países del MED-Asiático que incluyen China, Hong Kong, Taiwan, Japón, Corea del Sur, Singapur,

De cualquier manera, podemos observar que todos los nortes han perdido importancia, mientras que los sures han empezado a ganar como mercado de exportaciones de los países del SAS. Esto, sin duda, podría ser debido al aumento en la intensidad en la competencia de exportaciones del SAS, impuesta por China continental, dado que las estructuras de comercio de los países del SAS y China continental son similares.

Esto no quiere decir que no haya tal tipo de comercio entre el SAS y los otros sures, simplemente que, en este caso particular, tal tipo de comercio es menos fuerte, posiblemente a causa de la distancia entre ellos. A pesar del hecho de que el costo de transporte sigue bajando es necesario tener en cuenta el tiempo necesario para entregar los productos como factor muy importante. En efecto, no solo el flujo de comercio del SAS con los otros nortes tiende a ser menos fuerte con respecto al NAS, sino también la participación del NAM y del NEP en el comercio del SAS ha disminuido en la última década.

Al mismo tiempo, el comercio intra-SAS ha ganado más participación en el comercio total. En la última década, el valor del comercio intra-sur del SAS creció más de 3 veces, representando desde cerca del 9% a más del 10% de su comercio total. Incluso así, a pesar de la mejora, el comercio entre los países del SAS ha seguido siendo menos integrado con respecto al de los países del SAM. Ciertamente, esta mejora podría ser atribuida al fomento de la integración del comercio entre los países del SAS a través de cooperación dentro el marco de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ANSA).

Mientras que, como en los otros sures, el flujo de comercio con los otros sures siguió débil. El SAM y el SEP juntos representaron menos del 4% del comercio total del SAS, y esto a pesar de que en la última década el valor de comercio del SAM se ha más que triplicado, y con el SEP ha crecido casi cuatro veces.

Indonesia, Malasia, Filipinas, Tailandia y Vietnam.

Tabla 6.8a Flujos de comercio por socio, 2000: exportación, % sobre la exportación total

		Exportador					
		NAM	SAM	NEP	SEP	NAS	SAS
Importador	NAM- - - - -	39,53	61,61	9,93	18,91	25,79	20,73
	SAM - - - - -	16,24	14,68	2,17	3,26	3,27	1,42
	NEP - - - - -	17,12	11,76	66,83	54,10	15,50	15,53
	SEP - - - - -	1,38	0,55	2,24	3,37	0,73	0,62
	NAS - - - - -	16,85	4,84	5,35	5,11	36,89	44,33
	SAS - - - - -	2,90	0,55	1,00	1,83	9,33	8,03
	Los nortes - - -	73,50	78,21	82,11	78,12	78,18	80,59
	Los sures - - -	20,52	15,79	5,41	8,46	13,33	10,07
	El resto del mundo - - - - -	5,97	6,00	12,47	13,43	8,49	9,33
	Total - - - - -	100	100	100	100	100	100

Fuente: Los porcentajes son calculados por el autor basado en los datos del UNCTADStat.

Tabla 6.8b Flujos de comercio por socio, 2008: exportación, % sobre la exportación total

		Exportador					
		NAM	SAM	NEP	SEP	NAS	SAS
Importador	NAM- - - - -	35,01	45,74	7,08	8,13	16,21	13,42
	SAM - - - - -	16,69	18,08	2,10	2,95	4,56	1,97
	NEP - - - - -	17,52	14,13	65,34	49,94	15,72	12,87
	SEP - - - - -	1,71	1,09	2,16	4,80	1,21	1,12
	NAS - - - - -	15,75	10,09	5,13	5,82	37,84	42,30
	SAS - - - - -	2,44	1,00	0,91	0,71	9,42	11,75
	Los nortes - - -	68,28	69,96	77,55	63,89	69,77	68,59
	Los sures - - -	20,84	20,17	5,17	8,46	15,19	14,84
	El resto del mundo - - - - -	10,88	9,87	17,29	17,65	15,05	16,57
	Total - - - - -	100	100	100	100	100	100

Fuente: Los porcentajes son calculados por el autor basado en los datos del UNCTADStat.

Tabla 6.9a Flujos de comercio por socio, 2000: Importación, % sobre la importación total

		Exportador							El resto del mundo		Total
		NAM	SAM	NEP	SEP	NAS	SAS				
		:	:	:	:	:	:				
		:	:	:	:	:	:				
		:	:	:	:	:	:				
		:	:	:	:	:	:				
		:	:	:	:	:	:				
Importador	NAM	29,51	15,37	16,58	1,22	25,29	4,14	71,38	20,73	7,89	100
	SAM	38,50	11,63	11,53	0,67	10,17	0,90	60,20	13,20	26,60	100
	NEP	7,53	1,73	65,78	2,05	8,96	1,83	82,27	5,61	12,12	100
	SEP	15,56	2,09	56,54	3,28	10,86	1,89	82,96	7,26	9,79	100
	NAS	15,35	1,47	10,91	0,40	44,16	10,81	70,42	12,68	16,89	100
	SAS	12,99	0,83	10,06	0,71	54,89	9,63	77,94	11,17	10,90	100

Fuente: Los porcentajes son calculados por el autor basado en los datos del UNCTADStat.

Tabla 6.9b Flujos de comercio por socio, 2008: Importación, % sobre la importación total

	Exportador								El resto del mundo	Total
	NAM	SAM	NEP	SEP	NAS	SAS	Los nortes	Los sures		
	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
NAM	25,27	16,05	16,68	2,20	23,97	3,47	65,92	21,72	11,90	100
SAM	35,97	19,48	14,75	1,07	20,12	1,52	70,84	22,07	7,08	100
NEP	5,17	2,08	62,93	2,48	9,50	1,36	77,60	5,92	16,48	100
SEP	10,25	3,26	42,25	4,84	14,83	2,39	67,33	10,47	22,17	100
NAS	8,95	2,87	9,51	0,56	44,06	8,60	62,52	12,03	25,46	100
SAS	7,05	1,44	8,58	0,34	55,71	12,13	71,34	13,91	14,75	100

Fuente: Los porcentajes son calculados por el autor basado en los datos del UNCTADStat.

6.4.4 Resumen: la relación de comercio de los 3 MEDs y sus implicaciones

En este apartado, hemos observado varias similitudes y diferencias en los patrones comerciales de los nortes y de los sures en los 3 MEDs. De hecho, uno de lo mas importantes que se pueden observar es que los nortes siguen siendo los socios comerciales más importantes en los 3 MEDs. Desde luego, esto es debido al importante hecho que los nortes normalmente son más abiertos al comercio internacional, con respecto a los sures. Además, el mayor producto interno y el mayor poder adquisitivo de los individuos en los nortes los hacen más atractivos como mercados de las exportaciones. Esto también refleja, en partes, la razón por la que los países de los nortes tienden a comerciar con los países económicamente parecidos. Aún más, esto apoya y se explica con lo visto por la estructura de comercio de los 3 MEDs en el apartado anterior, 6.3, cuando se subrayó que los productos que los nortes exportan normalmente son de alto valor añadido, tecnología y conocimiento intensivo, mientras que los que los sures exportan son de bajo valor añadido y mano de obra intensiva. Cabe mencionar que el aumento de la demanda mundial de materias primas tiene como único efecto fomentar los sures a producir y exportar más de esos mismos productos.

Además la similitud en la estructura de exportación de algunos países del SAM y del SAS con la de China continental ha afectado a sus exportaciones, y observamos además que China continental sigue aumentando su importancia en el comercio mundial, mientras que el poder económico de EEUU está en declive. De cualquier manera, aunque los países del NEP forman un bloque económico, siguen centrando su comercio en su propia área, dando más atención a la integración de sus nuevos miembros que intensificando la cooperación económica con los países del sur del Mediterráneo.

Surge aquí otro punto importante, es decir la relación comercial intra-norte. Esta tiende a ser más significativa que la que ocurre entre los nortes de distinto MED, y además la intra-MED es más intensa que la que se da entre un norte y un sur de distinto MED. Es obvio que estos patrones del flujo comercial se ven afectados por la proximidad geográfica entre dos espacios. Además, las agrupaciones, por ejemplo económicas, de países vecinos, tal como la Unión Europea (UE) entre los países del NEP, y los acuerdos de comercio libre, tal como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) entre Canadá, EEUU y México, han intensificado la cooperación y la integración económica regional.

El caso del MED-Europeo presenta un problema político entre los países del SEP que ha impedido la cooperación y la integración económica entre ellos, situación que ha complicado, individualizando, las relaciones con el NEP. Más compleja es la situación en el MED-Asiático donde existe un sistema en desarrollo de la cadena de suministro de producción entre los países del NAS y los del SAS, en mayor parte influenciado por el original modelo japonés del paradigma de las ocas voladoras, y bajo el cual se ha observado en los años anteriores el crecimiento de las economías ahora etiquetadas como tigres asiáticos. En una manera similar, pero menos desarrollada, entre EEUU y México existe la industria maquiladora. No obstante, todavía hay economistas que ven los modelos de desarrollo económico como la industria maquiladora y el paradigma de ocas voladoras como una continuación de la estructura de dependencia (Hollerman, 1991 citado en Breslin, 2004: 109).

6.5 Conclusión e implicaciones del comercio internacional y sus efectos sobre el desarrollo económico

En la última década, el valor del comercio internacional de los nortes y de los sures de los 3 MEDs, se ha por lo menos duplicado. Sin duda, esto demuestra en parte la creciente apertura de los países al comercio internacional, particularmente los sures, demostrando su creciente integración en el comercio mundial. Aún así, algunos países de los sures siguen siendo muy cerrados al comercio internacional, particularmente los del SEP.

A pesar de este hecho, se observa que los sures siguen dependiendo de las exportaciones de productos primarios, parcialmente en razón del aumento en la demanda mundial de esos productos, principalmente impuesta por la demanda de China continental. Sin embargo, la mayoría de las exportaciones de materias primas provienen de los países del SAM y del SEP, regiones bien dotadas de aquellos recursos naturales y, particularmente, petróleo. Además el aumento de la demanda mundial de materias primas podría dar lugar al incremento en los precios de esos productos, permitiendo a aquellos países exportadores maximizar sus ingresos, pero constituyendo al mismo tiempo un obstáculo hacia su industrialización. Tal vez sea precisamente por la falta de tales recursos naturales, que el SAS ha podido ir exclusivamente por la vía de la industrialización de exportaciones (IE) con el fin del alcanzar el crecimiento y el desarrollo económico.

De nuevo, los países del SAS no han seguido el proceso de industrialización de exportaciones (IE) sin retos. La apertura de China continental ha intensificado la competencia de las exportaciones de los países del SAS, por sus parecidas estructuras comerciales. Esto también ha afectado a las exportaciones de algunos países del SAM, tales como México. De cualquier modo, la competencia en las exportaciones de estos países podría ser perjudicial a corto plazo pero a largo plazo, esta misma competencia fomentará una mayor productividad, más innovaciones y creatividad. Desde luego, es importante que los gobiernos de los sures sean capaces de tomar políticas adecuadas no sólo hacia una industrialización de exportaciones (IE), sino también para la re-estructuración de la economía.

Remarcamos aquí la existencia de un patrón comercial principalmente en el MED-Asiático, en una menor medida en el MED-Americano y su total ausencia en el MED-Europeo: el sistema de la cadena de suministro de producción. En efecto, el MED-Asiático ha desarrollado tal sistema intensificando la integración económica entre los países del NAS, centro de producción, y los del SAS, periferia, desarrollando un modelo parecido al paradigma de ocas voladoras. La industria maquiladora en México se comporta de forma parecida en su relación con EEUU. Aún así, hay economistas que argumentan que estos modelos de desarrollo económico siguen fomentando la dependencia; sin embargo, el éxito de los tigres asiáticos en alcanzar el desarrollo económico parece negar estas visiones.

Además, el flujo de comercio entre los nortes y los sures también ha llevado algunos desequilibrios. A pesar del aumento en el valor de comercio de los sures, su participación sigue siendo mucho menor que la de los nortes. Como se ha subrayado anteriormente, esto es probablemente debido al nivel de los precios de los productos que nortes y sures exportan e importan. El producto interno y el poder adquisitivo de los individuos en los nortes han seguido atrayendo más comercio internacional, particularmente como mercado de exportación. Especialmente para los sures, los nortes son mercados de exportación muy importantes y normalmente representan una buena parte de su exportación total. De nuevo, destacamos que los países de los sures todavía tienden a depender mucho de los mercados de los nortes; mientras tanto su participación en el comercio de los nortes sigue siendo despreciable. Además, debido al hecho de que los nortes tienden a comerciar más entre ellos, quedan pocas oportunidades para los sures.

De todos modos, agrupaciones económicas y acuerdos de libre comercio permiten intensificar los flujos de comercio norte-sur, en el MED-Americano y en el MED-Asiático, y sólo en una menor medida en el MED-Europeo. Evidentemente, a pesar de la Política de Vecindad de la Unión Europea (PVUE), fundamental para que el SEP logre crecimiento y desarrollo económico, la cooperación norte-sur y la integración económica en el MED-Europeo han sido limitadas, por la propensión del NEP a prestar más atención a los nuevos miembros de la unión. Además, problemas políticos entre los países del SEP también han impedido la cooperación y la integración económica regional, rindiendo difícil tanto una

uniforme respuesta hacia el NEP como la creación de un sistema de cadena de suministro de producción parecido a los del MED-Americano y del MED-Asiático.

Capítulo 7

Efectos de la inversión directa extranjera en el desarrollo económico

La inversión directa extranjera (IDE) es una de las fuentes más importantes de capital extranjero. No obstante, es más relevante observar como la IDE acelera el proceso del desarrollo económico (Hanson, 2000: 3). Esto por el hecho de que la IDE no sólo fomenta la creación de puestos de trabajo, sino también facilita la transferencia de tecnología, la difusión de conocimientos, y también tiene efectos desbordamientos tecnológicos. Además, la IDE fomenta el comercio exterior, especialmente el comercio intra-empresarial (o intra-firma).

Desde luego, la IDE lleva más competencia al mercado, que a su vez a corto plazo expulsará a aquellas empresas locales menos competitivas, fomentando a largo plazo la mejora de la productividad de la economía. Además, a pesar de las ventajas que la IDE puede llevar, muchos de los gobiernos de los países en desarrollo son escépticos, viendo la IDE como la continuación de la teoría de la dependencia, particularmente después de haber sido un tiempo colonizados; así que tienden a delimitar la influencia extranjera y la dependencia desde los países desarrollados, siendo así más renuentes a abrirse la IDE.

Las ventajas, como las desventajas, se ven aquí analizadas desde los puntos de vista de los receptores y emisores de IDE. Desde el primer punto de vista de lo de los receptores, la IDE es una fuente estable de financiación externa que fomenta la creación de puestos de trabajo, como hemos destacado

antes. Entre las ventajas, destacamos el control de la empresa matriz y la interacción física directa hace el aprendizaje, la transferencia de tecnología y la difusión de conocimientos más eficaz. Las transferencias tecnológicas desde las empresas extranjeras también fomentan el mejoramiento del desarrollo tecnológico y la productividad de las empresas domésticas. La IDE no solo intensifica el comercio exterior, sino también la cooperación y la integración económica.

Desafortunadamente, de todas maneras, la IDE no es necesariamente beneficiosa. Subrayamos aquí de nuevo que, si por un lado, las empresas extranjeras con tecnología más avanzada, y entonces más competitivas, aunque podrían intensificar la competencia del mercado con el fin de aumentar la productividad general, también podrían expulsar a las empresas locales no competitivas fuera del mercado. Además, la sobre-dependencia en la IDE para el desarrollo económico podría hacer la economía más vulnerable a *shocks* externos, particularmente en el caso de crisis mundiales.

Si estos eran los puntos de vista de los receptores, para los emisores, las razones de hacer IDE están normalmente relacionadas con la expansión del mercado externo y/o con el aprovechamiento de la eficiencia de producción. Sin embargo, en la situación contraria, a través de la IDE, las empresas extranjeras podrían adquirir tecnología y conocimientos desde las empresas domésticas, con el fin de mejorar su productividad.

Hay evidencias de la utilidad de IDE entre los buenos ejemplos del trayecto del desarrollo económico de los tigres asiáticos, que han demostrado el éxito de la IDE en el fomento del desarrollo económico basado en el modelo de las ocas voladoras. Análogo esquema sigue el programa de la industria maquiladora en México, con EEUU.

Por lo tanto, precisamente en este capítulo, veremos cómo la IDE fomenta el desarrollo económico, en particular en los países de los sures. Veremos también la estructura del sector de IDE de los países tanto de los nortes y como de los sures, apuntando las diferencias de las estructuras entre ellos y evaluando cómo ésta afecta el crecimiento y el desarrollo económico de los países. Además, analizamos

también los flujos de IDE entre los nortes y sures de los 3 MEDs para ver la intensidad de la relación entre ellos.

Este capítulo se divide en seis partes:

En el primer apartado, presentamos una lista de los términos usados a lo largo de este capítulo. Debido a la complejidad técnica de la IDE, este apartado resulta necesario para explicar los términos y así dar más claridad al trabajo. También, explicamos aquí en breve la metodología usada en el capítulo.

En el segundo apartado, presentamos un repaso breve de las teorías de la IDE, y también hablamos de las ventajas y de las desventajas, así como de los factores de la IDE.

En el tercer apartado, vemos la evolución de la IDE recibida. Esto nos dará una visión de la perspectiva de la IDE recibida total del mundo en los 3 MEDs y permite destacar qué MEDs, y qué norte y/o sur son más populares para atraer IDE, demostrando así también si están integrados en la economía de producción de la cadena de suministro.

En el cuarto apartado, intentamos presentar la estructura del sector de la IDE total del mundo en los 3 MEDs, y ver cómo la diferencia en la estructura puede afectar el crecimiento y el desarrollo económico de los nortes y de los sures. Desde esto, podemos ver con un cierto grado de certeza si los nortes y los sures están integrados en la economía de producción de la cadena de suministro.

En el quinto apartado, mostramos los flujos de IDE recibida para determinar la intensidad de la relación de IDE entre los nortes y los sures, y, sobre todo, entre los 3 MEDs.

Por último, hablamos de las implicaciones sacadas desde los resultados propuestos a lo largo del capítulo.

Este apartado se dedica en las explicaciones de los términos sobre IDE de este capítulo en particular. Esto es debido a la complejidad técnica de la IDE. Entonces, para presentar las nuestras ideas en una forma más clara, se ve necesario dedicar un apartado que pueda ser de referencia. Entre los términos usados, destacamos:

- IDE stock: es el capital acumulado cada vez cuando hay flujo de entrada de IDE; así el valor de IDE *stock* en general tiende a incrementar. En otras palabras, IDE stock es el capital que ya está invertido en el país de destino.
- Flujo de entrada de IDE: es el flujo de IDE, desde el punto de vista del país de destino, que entra desde un país de origen.
- Flujo de salida de IDE: es el flujo de IDE, desde el punto de vista del país de origen, que sale a un país de destino.

De aquí, a lo largo de este apartado aclaramos que usamos indistintamente el término “emisor de IDE” tanto como “inversor” como “el país de origen”, mientras el término “receptor de IDE” como “el país de destino” y de todas formas los términos se usan según el contexto.

Además, debido a la falta de una base de datos unificada, uniformemente organizada, clasificamos los tipos de las actividades de IDE que vamos a ver en el apartado 7.4 como sigue:

- El sector primario incluye por ejemplo, el sector de agricultura, minas y cataras, petróleo, alimentos, bebidas y tabaco, electricidad, gas y agua.
- El sector secundario incluye por ejemplo, el sector de sustancia y productos químicos; metales y productos metálicos; equipo eléctricos y electrónicos; vehículos de motor y otro equipo de transporte et cetera.

- El sector terciario incluye por ejemplo, el sector de finanza; actividades empresariales; comercio a por mayor y al por menor; transporte, almacenamiento y comunicaciones et cetera.

Otro problema a lo cual nos enfrentamos es, desafortunadamente, la falta de disponibilidad de datos comprensibles; por eso, es difícil presentar un trabajo sobre la IDE y sus efectos en crecimiento y desarrollo económico en una forma muy detallada. De todas formas, trabajamos con los datos disponibles y intentamos presentar el trabajo más completo posible.

7.2 Las teorías de la IDE: una lectura

La IDE no es un fenómeno reciente. En efecto, su historia moderna empezó ya en los siglos coloniales, mediante empresas extranjeras apoyadas por los gobiernos de los países de origen, tales como la Compañía Británica de las Indias Orientales (Reino Unido), la Compañía Neerlandesa de las Indias Orientales (Holanda) y la Compañía Real Africana (Reino Unido), como ha sido bien analizado por Bjorvatn (2000). Sin embargo, se observa más atención en la IDE solamente desde hace dos décadas, cuando su flujo hacia los países en desarrollo empezó a incrementarse en una manera impresionante. Así que, la primera pregunta que es ¿qué ha dado lugar a la IDE?

En el sentido más simple, como Kindleberger (1969) dijo, si la competencia perfecta existe en el mercado, no existirá la IDE (citado en Vintila, 2010: 54). En otras palabras, la IDE sería un efecto de la imperfección de la competencia en el mercado, en razón de barreras al comercio (tal como aranceles), información imperfecta (el desarrollo del sistema de agentes financieros).

En el ámbito macroeconómico, aspectos del mercado de capitales tales como tipo de interés y tipo de cambio son factores importantes de la IDE, porque tiende a ir hacia países donde el tipo de interés es más bajo y/o el tipo de cambio está más apreciado que en el país de origen. Los efectos son que se crea

más facilidad de préstamo y hace que sea más económico operar negocios en el extranjero que localmente. De todos modos, con la economía mundial cada vez más integrada, y cada vez más vulnerable a shocks externos, es difícil hacer IDE exclusivamente por medio de las condiciones del mercado de capitales. De hecho, la IDE necesita compromiso y planificación estratégica a largo plazo; mientras tanto, la volatilidad del mercado de capitales se transforma en algo de corto o mediano plazo.

Otros análisis, esta vez al nivel de empresa, argumentan que los empresarios extranjeros toman la decisión de hacer IDE sólo cuando poseen ventajas, y pueden capitalizar sus capacidades. Desde luego, desde el punto de vista del inversor, el interés en cuestión es el margen de beneficio (Hymer, 1970).

Estas teorías fueron demostradas en el patrón de IDE en la época en que el sistema de producción internacional no era aún un fenómeno mundial; mientras que sólo desde los años sesenta, las teorías de comercio basadas en ventajas comparativas fueron usadas en los intentos de explicar las teorías de IDE. De hecho, tales teorías se reflejan en el modelo japonés del paradigma de ocas voladoras introducido ya por Kaname Akamatsu en el principio de los años treinta, en el que se describe el proceso de la producción en Asia oriental y sudoriental. En este modelo, Japón desplaza la producción de los productos de vida agotada en su economía que no posee a los países menos desarrollados en la región. Así que estos países también han podido conseguir desarrollo económico, porque a través de tal cooperación, forman una integración económica de producción en la cadena de suministro. Por lo tanto, la integración de comercio intra-industrial e intra-empresarial entre Japón y los países asiáticos menos desarrollados en la región en bienes finales o intermedios se intensifica. Ozawa (2005) argumentó luego que es precisamente con el paradigma de ocas voladoras que Corea del Sur, Hong Kong, Singapur y Taiwan han alcanzado el desarrollo económico. Esto a través de la transferencia de tecnología y difusión de conocimiento, ganando así el nombre de tigres asiáticos.

Al principio de los años 1980s, Dunning (1980) y Fayerweather (1982) también usaron un concepto parecido a la atracción comparativa, considerando las dotaciones de los recursos entre el país de origen del productor y el país de destino, para determinar la IDE. Esto, como se ve, se refleja en el

concepto de producción internacional mencionado por Morgan y Katsikeas (1997).

Aún podemos analizar más el modelo de la paradigma de las ocas voladoras, que en efecto, también posee algunos aspectos que están reflejados en la teoría del ciclo de la producción propuesto por Vernon en el año 1966, ciclo dividido por cuatro etapas: innovación, crecimiento, madurez y declive (Vintila, 2005: 55). En el ciclo de la producción, vemos *in primis* la etapa de innovación y crecimiento, donde los manufacturados tienen las ventajas tecnológicas de producción para el mercado interno y externo; luego llega la etapa de madurez y declive, cuando el producto está estandarizado y otros productores empiezan a copiarlo. El productor incumbente en esta etapa no solo ha perdido la ventaja comparativa en su producción, sino también empieza a perder cuotas de mercado externo; que para que se mantenga, el productor incumbente está obligado a operar la producción en otro lugar donde los costes de mano de obra son menores (Vintila, 2005: 55).

Un desarrollo teórico sucesivo es la teoría de la internalización propuesto por Buckley y Casson (1976) donde la imposición de control a las filiales en el extranjero, mediante la internalización de la operación y producción de la empresa, no solo reduce el coste de las transacciones, sino también resulta ser una forma de obtener el acceso del mercado externo (citado en Morgan y Katsikeas, 1997: 70). Desde luego, el proceso de internalización también fomenta la integración de producción de la cadena de suministro.

La decisión de hacer IDE, de todas formas, es un proceso complejo en sí mismo, por lo tanto, no podemos esperar que una sola teoría describa todas las tendencias, los patrones y los aspectos de IDE, aunque aparentemente, el concepto del paradigma de ocas voladoras tiende a ser descrito por la teoría de las ventajas comparativas, reflejando también, en parte, algunos aspectos de la teoría del ciclo de producción. Por otro lado, observamos que la industria maquiladora tiende a ser unilateral por parte de México, con el fin de alcanzar crecimiento y desarrollo económico. En efecto, las teorías desarrolladas nos dicen que desde el punto de vista del inversor es fundamental la viabilidad de hacer IDE, para que la empresa extranjera pueda reducir su coste de producción o maximizar las ganancias. Mientras que, desde

el punto de vista del país de destino, la IDE posiblemente trae más beneficios al desarrollo económico que problemas.

Por último, remarcamos aquí que como es posible aplicar la teoría de gravitación de Newton (1687) y la de factores de atracción y empuje de Lee (1966) en los flujos migratorios y comerciales, estas también describen el flujo de IDE. Esto se intensifica entre dos espacios según la masa de la economía de destino, como destacó Hymer (1970). Así que tamaño de la población, el producto interno, la riqueza individual, la política de hacer negocios y la cualificación de la fuerza laboral son unos de los determinantes más importantes de IDE. Desde luego, aunque se da poca importancia, la distancia entre el país emisor y el país receptor de IDE se hace determinante si dos países receptores competidores son parecidos, caso en el que el país emisor tiende a invertir en el ubicado más cerca.

7.3 La evolución y las perspectivas generales de IDE de los 3 MEDs

Cuando consideramos la evolución y las perspectivas a lo largo de la última década, entre el año 2000 y 2008, notamos que el valor del flujo de entrada de IDE del mundo en los sures ha aumentado por lo menos diez veces. En cambio, en los nortes, el valor del flujo de entrada de IDE ha aumentado sólo menos de cinco veces. Por otra parte, el valor del stock de IDE en los nortes y los sures ha aumentado casi al mismo ritmo, alrededor de dos y tres veces durante el mismo período, con la excepción del NAM. (Véase tabla 7.1)

Además, en los 3 MEDs el crecimiento del valor del stock de IDE en los sures fue mayor que en los nortes. Aparte del MED-Europeo, el crecimiento del valor de la entrada de flujo de IDE en los sures fue menor que en los nortes. De todas formas, el valor de la entrada del flujo de IDE en los nortes y los sures de los 3 MEDs ha crecido regularmente en la última década, salvo el NEP que vio una caída muy fuerte. (Véase tabla 7.2)

A pesar de todo, en el año 2008, solo el valor del stock de IDE recibida del NAM, del NEP y del SAM fue mayor que el de su exportación. Esto refleja, en parte, que aún hay una renuencia por parte del NAS, SAS y SEP a abrir su economía a la IDE, y que todavía prefieren el comercio exterior a la IDE como forma de financiación externa. Esta perspectiva es totalmente contraria a lo que se percibe, particularmente sobre los países del NAS y SAS, donde parecería que se dirige la mayor cantidad de IDE mundial en las últimas dos décadas.

De cualquier modo, es importante notar el valor del flujo de entrada de IDE que tiende a fluctuar desde un año a otro; esto es porque se comporta como una financiación adicional que se acumula al stock de IDE ya existente. Además, es posible que algunos años no haya ninguna entrada del flujo de IDE, al no verse necesidad de tal financiación; es decir, el flujo de entrada de IDE podría no ser presente por períodos de uno o más años, consecutivos o no. Desde luego, porque el flujo de entrada de IDE es declarada aparte del stock de IDE recibida y por eso no acumulada, el valor tiende a ser inferior con respecto al del stock de IDE recibida.

Tabla 7.1 El valor de la IDE recibida del mundo, \$EEUU en millones a precios y tipo de cambio corrientes

	Stock de IDE Existente			Flujo de Entrada de IDE		
	2000	2004	2008	2000	2004	2008
NAM	2.995.951	3.032.646	2.929.637	22.638	135.405	363.543
SAM	434.321	627.280	1.037.036	9.721	68.434	132.627
NEP	2.312.607	4.758.285	6.378.872	1.273.795	212.762	464.203
SEP	76.996	123.643	268.207	1.362	11.667	41.000
NAS	872.969	1.090.993	1.864.566	59.165	134.403	214.787
SAS	148.055	156.031	315.565	1.995	14.026	36.876

Fuente: Las cifras son calculadas por el autor basado en los datos de UNCTADStat.

Tabla 7.2 El crecimiento medio del valor de la IDE recibida del mundo, %

	Stock de IDE Existente			Flujo de Entrada de IDE		
	2000	2004	2008	2000	2004	2008
NAM	10,51	9,86	-22,07	-28,24	24,85	-4,13
SAM	14,64	10,45	25,87	-95,39	-23,39	27,64
NEP	25,20	24,70	-6,18	-5,12	24,16	-25,93
SEP	19,05	23,18	16,03	-107,81	126,42	24,50
NAS	7,54	14,50	1,71	-18,34	114,41	26,79
SAS	4,40	15,15	6,37	-91,18	-44,53	-3,10

Fuente: Los porcentajes son calculados por el autor basado en los datos de UNCTADStat.

7.3.1 La perspectiva de IDE en el MED-Americano

En el año 2008, el valor de stock de IDE recibida del mundo en el NAM vio una caída, acumulando 2,93 MM de \$EEUU del stock de IDE recibida; sin embargo, esto ocurrió después de una subida desde 2,99 MM de \$EEUU en 2000 a 3,03 MM de \$EEUU en 2004. Aunque el valor del stock de IDE recibida del NAM aún no fue el menor, su crecimiento siguió siendo el más bajo de los 3 MEDs.

Al mismo tiempo, el valor del flujo de entrada de IDE del mundo hacia el NAM, por otro lado, ha aumentado constantemente y al final de la última década supuso 363 MM de \$EEUU, el segundo mayor flujo de entrada de IDE entre los 3 MEDs, esto a pesar de su fluctuación en la última década.

Esta tendencia de la IDE del NAM no es inconcebible considerando su poder económico en el mundo. El NAM es la región que posee una de las tecnologías más avanzadas, una de las regiones con el clima político más estable y tiene, además, una de las fuerzas laborales más calificadas del mundo. Estas ventajas, sin duda, han atraído IDE al NAM y, en mayor parte, hacia el sector de tecnología avanzada, conocimiento intensivo e actividades de investigación y desarrollo (I+D). Por lo tanto, el valor de IDE recibida en el NAM sigue alto. De todas formas, la crisis económica global que ha empezado en el 2008, ha afectado el mercado de IDE del NAM que empezó a ver una contracción.

En cambio, hacia el sur del MED-Americano, a pesar del alto crecimiento del stock de IDE recibida con respecto al del NAM, en valor absoluto siguió bajo. En el año 2008, el SAM ha acumulado solo 1,04 MM de \$EEUU del stock de IDE recibida del mundo, pero fue el mayor con respecto al de los otros sures. Asimismo, el valor del flujo de entrada de IDE en el SAM ha crecido constantemente en la última década a 132.627 millones de \$EEUU en el año 2008; que también fue el mayor entre los sures. Sin embargo, esto fue a pesar de una década de fuerte fluctuación desde -95,39% en el año 2000 a 27,64% en el año 2008. En primera instancia, podemos considerar que la mayor IDE en el SAM, por lo menos en el período antes del comienzo del siglo XXI, según Bjorvatn (2000), fue debido a la privatización de empresas estatales de servicios y recursos naturales. Además, los acuerdos regionales tales como Mercado Común del Sur (MERCOSUR), Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y otras asociaciones e cooperaciones económicas entre los países del SAM, más la proximidad de EEUU han atraído IDE al SAM.

De cualquier manera, la distribución de la IDE recibida en el SAM aún no estuvo equilibrada. De hecho no es sorprendente que los mayores países del SAM fueron los que recibieron la mayor cuota de la IDE total recibida en el SAM; Brasil y México juntos recibieron más de la mitad del stock de IDE en el SAM, y las seis grandes economías del Caribe juntas recibieron alrededor del 30% en el año 2008. El hecho de que la mayor parte del flujo de entrada de IDE siguió yendo a estos mismos países ha demostrado la atracción que las ventajas ofrecidas, sean cuales sean, pueden ofrecer a los inversores; por ejemplo, el acceso al mercado y la abundancia de mano de obra, que además tiene un más bajo costo laboral, ventajas que las islas y pequeñas economías del Caribe no poseen, pese a estar bien dotados de recursos naturales o ubicadas estratégicamente. Debido a la característica de los sectores de IDE en los países del SAM, que normalmente es el sector primario o de bajo valor añadido, el costo de producción en general tiende a ser bajo, aparte de la construcción de las instalaciones; por eso el valor de IDE recibida en el SAM también tiende a ser más bajo que lo que recibe en el NAM.

El valor del stock de IDE recibida del mundo en el NEP fue 6,38 MM de \$EEUU en el año 2008, que también fue el mayor de los 3 MEDs, distanciando significativamente los demás . Al principio de la última década, el crecimiento del stock de IDE recibida en el NEP fue también constante, alrededor del 25%, y sin embargo, vio una caída a -6,18% en el año 2008. Por otro lado, el de su flujo de entrada de IDE del mundo ha caído a 464.203 millones de \$EEUU en el año 2008 desde 1,27 de MM de \$EEUU en el año 2000. De todos modos, el crecimiento del flujo de entrada de IDE fluctuó en los últimos cuatro años en casi un 25%, tanto positivo como negativo, mostrando como hacia el final de la última década, sin duda, fue más volátil con respecto al de su stock de IDE recibida.

Claramente, la mayor parte de la IDE recibida del mundo en el NEP fue para los países más desarrollados y más grandes, como Reino Unido, cuya cuota representó más del 15% de la IDE total en NEP, y Francia, alrededor del 15%. Otros países del NEP como Bélgica y España cuya cuota representó alrededor del 10% del stock de IDE en el NEP cada uno, vieron su participación del flujo de entrada de IDE en el NEP ser unas de las mayores en el año 2008: alrededor del 30% y del 16% respectivamente. Esto, sin duda, refleja que los países del NEP que siguieron atrayendo más flujo de entrada de IDE, también siguieron siendo países de destino más populares en el NEP. De cualquier manera, los que acabaron de recibir mayor flujo de entrada de IDE aún mantuvieron una participación del stock de IDE recibida total en el NEP, la mayoría de ellos son países donde el mercado de IDE es maduro o saturado. No obstante, a pesar de su menor participación en la IDE recibida en el NEP, fueron los países del ex-bloque comunista los que impulsaron el crecimiento de la IDE del NEP y en particular de Polonia.

Aún más, como en los países del NAM, la IDE en los países del NEP está normalmente dirigida hacia el sector secundario, pero de mayor tecnología, conocimiento intensivo, o el sector de servicios como turismo; por lo tanto la IDE tiende a ser de mayor valor.

Hacia el sur del MED-Europeo encontramos la tendencia opuesta, al revés en el SEP es la región sur que recibió la participación de IDE mundial más pequeña en el 3 MEDs. Al final de la última década, el SEP ha acumulado 268.207 millones de \$EEUU del stock de IDE recibida del mundo y ha crecido a un ritmo muy estable, alrededor del 20%, el mayor de los 3 MEDs; mientras tanto su flujo de entrada de IDE fue 41.000 millones de \$EEUU y como los otros sures, su crecimiento tendió a fluctuar y fue especialmente volátil en el principio de la última década cuando vio una subida repentina desde -107,81% a 126,42%, y luego bajó a 24,50% hacia el final del período.

Como en las otras áreas, los países más desarrollados y más poblados tienden a recibir una mayor participación de la IDE total del mundo en el SEP. Por ejemplo, Israel, el país más desarrollado del SEP, ha recibido más del 20% de la IDE total en el SEP, y también Egipto, el país más poblado del SEP, también recibió alrededor del 20%; mientras tanto, países como Marruecos, Túnez y Líbano recibieron alrededor del 10%. De cualquier manera, aún cabe destacar que aunque Libia todavía recibió menos del 5% del stock de IDE en el SEP, empezó a recibir más flujo de entrada de IDE hace poco, así que, en el año 2008, representó el 10% del flujo total del SEP. Desde luego, como consecuencia de la limitada ventaja que puede ofrecer, aparte de su abundancia de recursos naturales, la mayor parte del flujo de entrada de IDE en Libia fue a su sector primario en petróleo; así como en Argelia.

Al mismo tiempo, el bajo valor del stock de IDE acumulado en el SEP, sin embargo, refleja el clima de IDE que sigue siendo menos positiva con respecto a los países de los otros sures; particularmente la estabilidad política, económica y, más importante, la corrupción en los países del SEP son algunos de los problemas más relevantes relacionados con la oportunidad de hacer inversiones. No obstante, el creciente valor del flujo de entrada de IDE en los países del SEP demuestra el mejoramiento del clima del mercado de IDE que, poco a poco, va ganando la confianza de los inversores extranjeros. Aún así, los países del SEP pueden atraer o siguen atrayendo la IDE en el sector primario, como petróleo y gas natural, y en las actividades económicas de bajo valor añadido.

A pesar de su poder económico, la IDE recibida total del mundo en los países del NAS sigue siendo la menor, entre los otros nortes; en el año 2008, el stock de IDE acumulado en el NAS fue 1,86 MM de \$EEUU y su flujo de entrada de IDE fue 214.787 millones de \$EEUU. Además, notamos que el crecimiento de la IDE recibida en el NAS ha sido volátil, en particular el crecimiento del stock de IDE recibida en el NAS ha fluctuado entre 1% y 15% en la última década y, mientras tanto, el de su flujo de entrada de IDE creció desde -18,34% en el año 2000 a 114,41% en el año 2004, y decreció a 26,79% en el año 2008.

Entre los países del NAS, aunque China continental todavía no fue el destino de IDE más importante, ha recibido la mitad del flujo de entrada de IDE en el año 2008. Hong Kong, por el contrario, fue el país que ha acumulado más stock de IDE recibieron pero menos flujo de entrada de IDE que China continental en el mismo año. Curiosamente, Japón, la segunda economía más grande del mundo hasta el principio del año 2011, recibió solo un poco más del 10% de IDE recibida total en el NAS. El creciente flujo de entrada de China continental, entonces, demuestra su creciente poder económico que ha atraído más IDE del mundo en los últimos años. No obstante, a parte de Hong Kong y Singapur que son pequeñas economías con respecto al resto de los países del NAS, ésta sigue siendo una región norte cerrada a la IDE, en comparación con los otros nortes. Y esto, a su vez, demuestra la cultura cerrada de los países del NAS.

Por otra parte, el SAS ha acumulado 315.565 millones de \$EEUU del stock de IDE en al año 2008, mientras que su flujo de entrada en el mismo año fue 36.876 millones de \$EEUU. De hecho, el crecimiento de la IDE recibida en el SAS ha sido más bajo, con respecto a los otros sures. Esto otra vez, es contrario a lo que se percibe, es decir que el SAS sea una región sur muy abierta. A pesar de esto, el SAS ha desarrollado un sistema de cadena de suministro de producción en su rápido crecimiento y desarrollo económico en los últimos años. Además, a pesar de su reciente éxito en el crecimiento y desarrollo económico, la mayoría de la IDE recibida en el SAS todavía va a los sectores manufacturados

de bajo valor añadido, quizás con la excepción de Malasia y Tailandia donde una mayor IDE va al sector electrónico.

7.3.4 Resumen: las perspectivas y implicaciones de IDE: una visión global de los 3 MEDs

Como hemos visto en los datos en las tablas 7.1 y 7.2 en este apartado, se podría observar que en los 3 MEDs, a diferencia del comercio en el capítulo anterior, capítulo 6, la IDE en general ha fluctuado, tanto en los nortes como en los sures. No obstante y sin duda, los nortes siguen acumulando más stock de IDE recibida y atrayendo más flujos de entrada de IDE que los sures.

Primero, esto claramente refleja la política más cerrada a la IDE en los sures, particularmente en el SEP. Segundo, esto podría ser debido a la diferencia de su estructura del mercado de IDE en los nortes y los sures, como vamos a ver con más detalle en el siguiente apartado. En otras palabras, la IDE en los nortes tiende a centrarse en los sectores secundarios y terciarios de alto valor añadido; mientras que los sectores principales de IDE en los sures normalmente son primarios y secundarios, pero de bajo valor añadido. Además, tenemos que tener en cuenta el hecho de que China continental está atrayendo mucha IDE, particularmente en los últimos años, y esto, desde luego en una manera u otra, ha presentado algún tipo de competencia en la ganancia de la participación de IDE mundial para los sures.

De hecho, en la última década, el objetivo de la IDE ha sido más expandir el mercado externo que aprovechar la eficiencia de la producción, así que la oportunidad de hacer IDE ha sido dirigida a los países más abiertos (Palmade y Anayiotas, 2004: 3). En este caso, el mercado de los nortes normalmente es más grande, y sus economías son más abiertas. Por lo tanto los nortes también tienden a atraer más IDE que los sures. Desgraciadamente, muchas de las IDE en los sures tienen como objetivo el aprovechamiento de la eficiencia de producción, explotando sus recursos naturales y su mano de obra barata para producir bienes no acabados; bienes que luego son exportados a los países de la empresa matriz y que son usados para producir bienes finales listos para consumir.

En última instancia, el ambiente para hacer la IDE tiende a ser mejor en los nortes que en los sures. En este asunto, es muy importante que los gobiernos aseguren la estabilidad política y económica, manteniendo buenas políticas institucionales. La corrupción y la ley de derechos de propiedad son algunos de los problemas institucionales en los sures más preocupantes para los inversores extranjeros.

Aún más, para alcanzar el crecimiento y desarrollo económico a través de la IDE, no solo los países en desarrollo, cual son en este caso los países de los sures, necesitan crear un ambiente favorable para hacer IDE, sino también deben alcanzar un nivel mínimo de desarrollo económico (OECD, 2002 citado en Nunnenkamp y Spate, 2004: 56). Sin embargo, no es clara la definición del nivel mínimo de desarrollo económico.

De todos modos, los sures han empezado a ganar más importancia como destinos de IDE. De hecho, el crecimiento de IDE en los sures sigue siendo más alto que el de los nortes, demostrando evidentemente, el creciente potencial de los sures; y esto es particularmente claro en el caso del SEP.

Tabla 7.3 La tendencia de las características de la IDE (la variación entre el año 2000 y 2008)

	NAM	SAM	NEP	SEP	NAS	SAS
El aumento del stock de IDE recibida en valor absoluto	↓	↑↑↑	↑↑↑↑↑	↑↑	↑↑↑↑	↑
El aumento del flujo de IDE recibida en valor absoluto	↑↑↑↑	↑↑↑	↓	↑↑	↑↑↑↑↑	↑
El crecimiento del stock de IDE recibida	↑↑↑↑	↓	↓↓	↑	↑↑	↑↑↑
El crecimiento del flujo de entrada de IDE	↑	↑↑↑↑↑	↓	↑↑↑	↑↑	↑↑↑↑

Nota: Cuanto más flechas, más importante el crecimiento o decrecimiento. Por ejemplo, el aumento de la tasa del crecimiento del stock de IDE del SEP (↑↑) es más importante que el del NEP (↑).

Fuente: Elaboración propia.

En muchos casos, los países tienden a atraer IDE en las áreas de producción en las cuales tienen los conocimientos especializados o las ventajas comparativas de producir. Sin duda, tanto la dotación natural y humana son importantes factores decisivos para atraer IDE y son precisamente estos factores los que determinan en parte, el crecimiento y el desarrollo económico.

No obstante, Bjorvatn (2000) argumentó que si la diferencia del nivel de tecnología es grande, la habilidad de las empresas domésticas para aprender desde las empresas extranjeras es limitada. Probablemente por eso, la IDE en los sures siguen siendo de mano de obra intensiva y de bajo valor añadido.

En las tablas 7.3, 7.4 y 7.5, podemos ver que los servicios tienden a dominar el mercado de IDE tanto en los nortes como en sures. Sin embargo, es obvio que el valor de IDE recibida total del mundo en los nortes sigue siendo mayor que en los sures; en mayor parte fue debido a la diferencia en la dotación de recursos, naturales y humanos entre los nortes y los sures, que ha influenciado la estructura y las políticas de IDE.

De cualquier manera, en este apartado no hablaremos en profundidad de la diferencia en las políticas de inversión que ha impedido la IDE en los sures puesto que, para empezar, los nortes son evidentemente más abiertos a la IDE que los sures, y hemos preferido analizar los datos que hemos recogido y presentados en las tablas, 7.3, 7.4 y 7.5, para ver cómo en éstas se refleja el crecimiento y desarrollo económico de los sures.

Desgraciadamente, los datos disponibles sobre la estructura de IDE que hemos recogido desde el Investment Map del International Trade Centre, aunque más completos que otros, todavía no son exhaustivos. Por lo tanto, con los datos disponibles, presentaremos en cada área los cinco sectores más importantes de la IDE y los datos como suma algebraica de los últimos datos disponibles

correspondientes a los países de cada área. Además, precisamente debido a la falta de una base de datos completas para todos los años desde el principio de la última década, es particularmente difícil sacar tendencia, como hemos hecho en el capítulo anterior sobre comercio internacional.

7.4.1 La estructura de IDE del MED-Americano

El NAM, una de las áreas más desarrolladas del mundo, ha mantenido 2,69 MM de \$EEUU de stock de IDE, y al mismo tiempo recibido 360.825 millones de \$EEUU del flujo de entrada de IDE del mundo. Sin duda, con una buena dotación de recursos humanos calificados, el sector financiero representó casi un cuarto del stock de IDE en el NAM que recibió más que los otros sectores, representando alrededor del 30% de su flujo de entrada de IDE. Mientras que el resto de los sectores representaron menos del 10% del stock de IDE en el NAM; sin embargo, los sectores de alimentos, bebidas y tabaco, y los de comercio a por mayor y al por menor empezaron a ganar importancia: 16,06% del flujo de entrada fue al sector de alimentos, bebidas y tabaco y 14,79% a la actividad de comercio al por mayor y al por menor.

El sur del MED-Americano, el SAM, mantuvo solo 342.735 millones de stock de IDE y aún recibió 94.420 millones de flujo de entrada de IDE. Aunque los valores de la IDE en el SAM sigue siendo menor que los del NAM, fueron mayores que los que recibieron los otros sures. Así que el SAM es el destino de IDE más popular entre los sures.

Tabla 7.4 La estructura de IDE del MED-Américo, en millones de \$EEUU

NAM (2008)			SAM (varios años)		
	Stock	Flujo de entrada		Stock	Flujo de entrada
Finanza	630.478	109.563	Finanza	44.209	11.208
Sustancia y productos químicos	252.089		Transporte, almacenamiento y comunicaciones	43.257	
Actividades empresariales	210.120		Minas y canteras	35.203	18.714
Electricidad, gas y agua	166.190	18.457	Petróleo	33.586	
Alimentos, bebidas y tabaco	124.336	57.948	Electricidad, gas y agua	31.635	
Comercio a por mayor y al por menor		53.353	Metales y productos metálicos		6.417
Minas y canteras		31.471	Comercio a por mayor y al por menor		6.233
			Actividades empresariales		4.949
El resto	1.297.945	90.033	El resto	154.845	46899
Total	2.691.158	360.825	Total	342.735	94.420

Fuente: Las cifras son calculadas por el autor basado en los datos del Investment Map, International Trade Centre.

Aunque el sector financiero fue el más popular, representó sólo un poco más del 10% de la IDE en el SAM. El sector de minas y canteras, por otra parte, representó 10.17% del stock de IDE, recibiendo más que los otros sectores por casi 20% del flujo de entrada de IDE. Al mismo tiempo, el sector de transporte, almacenamiento y comunicaciones representó 12,62% del stock de IDE en el SAM, el segundo sector más importante y que recibió un volumen que representó menos del 5% del flujo de entrada de IDE en el SAM. De todos modos, sectores como petróleo y electricidad, gas y agua son también importantes, juntos representaron alrededor del 18% del stock de IDE en el SAM, que pero recibió para estos menos del 5% en el flujo de entrada de IDE.

En el mercado de IDE en el NAM y el SAM, la importancia del sector financiero y otros servicios, como actividades empresariales donde se exigen conocimientos especializados y habilidades de gestión, ha evidentemente determinado sus diferencias en el nivel de desarrollo económico. A pesar del hecho de que el sector de finanzas fue todavía el sector más importante del SAM en el mercado de IDE, sectores de minas y canteras, petróleo y electricidad, gas y agua aún siguen siendo muy importantes representando unos de los cinco sectores más importantes en el mercado de IDE del SAM.

Esto, claramente, demuestra que la ventaja comparativa que atrae la mayoría de la IDE en el SAM, es todavía su dotación de recursos naturales, en vez de su capital humano. Este hecho fue también apoyado por Santiago (2006a) y Goldstein (2006) subrayando que muchas empresas chinas y hindúes han invertido en América Latina en los últimos años en sectores de materias primas (citado en Avendaño et al., 2008: 3). Hechos que podrían, a su vez, fomentar la desindustrialización de la economía del SAM. Esto a pesar del fomento de la industria maquiladora en México y otros programas parecidos en el área, que juegan un papel muy importante para atraer IDE, programas que deberían promover el desarrollo económico.

Aún más, como se ha mencionado anteriormente, fue probablemente la privatización de los sectores de servicios y recursos naturales controlados por empresas estatales que ha atraído más IDE. No obstante, en general los servicios en los países del SAM siguen siendo subdesarrollados, ineficientes y de bajo valor añadido, con respecto a los de los países de los nortes. Además, los sectores primarios, así como los de recursos naturales, siguen siendo sectores de mano de obra intensiva, de bajo valor añadido y de baja productividad.

El NEP fue el destino de IDE más popular entre los nortes, manteniendo 6,39 MM de \$EEUU de stock de IDE, y al mismo tiempo, recibiendo 429.000 millones de \$EEUU de flujo de entrada de IDE. Asimismo, sectores de servicios, finanzas y actividades empresariales juntos, representaron alrededor del 30% del stock de IDE en el NEP; esto ocurrió aunque el sector de actividades empresariales siguió recibiendo alrededor del 30% un flujo de entrada de IDE. Aparte del comercio al por mayor y al por menor, que representó alrededor del 8% del stock de IDE en el NEP, el resto de los sectores representó menos del 5%. A causa de la muy buena dotación de capital humano, la IDE en el NEP, tiende a ser enfocado en sectores de conocimiento y habilidad intensivo, como en el NAM.

Por el contrario, el SEP no solo ha mantenido uno de los menores volúmenes de IDE, sino también una distinta estructura del mercado de IDE. El SEP mantuvo 110.886 millones de \$EEUU del stock de IDE y recibió 40.470 millones de \$EEUU del flujo de entrada de IDE. Cuando analizamos en detalles la estructura, vemos que, para empezar, el sector de petróleo fue insignificante, representado menos del 1% del stock de IDE en el SEP, empezando luego a ganar importancia recibiendo 10.525 millones de \$EEUU, representando así 26,01% de su flujo de entrada de IDE. Esto, sin duda, refleja la buena dotación de petróleo en el SEP.

Mientras que el sector de transporte, almacenamiento y comunicaciones fue el sector más importante representando 13,86% del stock de IDE en el SEP, seguido por finanzas que representó 10,33% y por actividades empresariales con 8,97%. Por otra parte, el sector de finanzas y de actividades empresariales siguió recibiendo flujos de entrada de IDE aunque en cantidades menos importantes. De todas formas, sectores industriales, equipo eléctricos y electrónicos y secundaria sin especificar, juntos formaron un sector bastante importante para la IDE, que sin embargo todavía producen bienes finales de bajo valor añadido y de mano de obra intensiva.

Tabla 7.5 La estructura de IDE del MED-Europeo, en millones de \$EEUU

	NEP (varios años)			SEP (varios años)	
	Stock	Flujo de entrada		Stock	Flujo de entrada
Finanza	1.056.176		Transporte, almacenamiento y comunicaciones	15.367	
Actividades empresariales	904.388	127.365	Finanza	11.456	1.648
Comercio a por mayor y al por menor	516.855	19.029	Actividades empresariales	9.952	2.271
Sustancia y productos químicos	333.317	18.461	Equipo eléctricos y electrónicos	8.879	2.789
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	261.369		Secundario sin especificar	7.530	7.942
Secundario sin especificar		69.852	Petróleo		10.525
Electricidad, gas y agua		28.189			
El resto	3.319.890	166.104	El resto	57.702	15.295
Total	6.391.995	429.000	Total	110.886	40.470

Fuente: Las cifras son calculadas por el autor basado en los datos del Investment Map, International Trade Centre.

7.4.3 La estructura de IDE del MED-Asiático

El NAS, tradicionalmente un área más cerrada a la influencia extranjera, ha mantenido solo 1,62 MM de \$EEUU del stock de IDE, recibiendo mientras tanto 174.941 millones de \$EEUU de flujo de entrada de IDE, ambos resultan ser los menores entre los nortes. El sector de actividades empresariales representó más del 30% de la IDE total del NAS y el sector de finanzas representó alrededor del 20%. El sector industrial, el secundario sin especificar, siguió siendo importante, representando un poco más del

10%. Esto, sin embargo y a diferencia del NAM y el NEP, demuestra que una buena parte de la economía del NAS todavía se basa en el sector secundario.

Sin embargo, hacia el sur del MED-Asiático, el sector de equipos eléctricos y electrónicos fue uno de los sectores de IDE más importante en el SAS, representando 10,95% de su stock de IDE. En efecto, una buena parte del sector manufacturado en Malasia y Tailandia se centra en productos electrónicos (Bjorvatn, 2000: 6). Luego este sector empezó a perder importancia, recibiendo solo el 5,99% del flujo de entrada. De todas formas, el sector secundario, en general, estuvo expandiéndose. Y esto refleja, parcialmente, la existencia de una relación de producción en la cadena de suministro entre los países del SAS y los del NAS.

Tabla 7.6 La estructura de IDE del MED-Asiático, en millones de \$EEUU

	NAS (varios años)			SAS (varios años)	
	Stock	Flujo de entrada		Stock	Flujo de entrada
Actividades empresariales	625.030	54.375	Equipo eléctricos y electrónicos	13.252	1.520
Finanza	317.189	36.736	Finanza	13.161	6.324
Secundario sin especificar	175.071	21.878	Vehículos de motor y otro equipo de transporte	11.016	
Comercio a por mayor y al por menor	147.053	8.855	Petróleo	10.161	
Equipo eléctricos y electrónicos	59.938	9.852	Actividades empresariales	7.774	
			Secundario sin especificar		7.190
			Terciario sin especificar		2.115
			Minas y canteras		1.693
El resto	294.479	43.245	El resto	65.677	6.514
Total	1.618.760	174.941	Total	121.041	25.356

Fuente: Las cifras son calculadas por el autor basado en los datos del Investment Map, International Trade Centre.

Como los otros sures, el sector de finanzas fue también un sector de IDE muy importante en el SAS, y representó 10,87% de su stock de IDE y siguió ganando importancia, recibiendo 24,94% de su flujo de entrada de IDE. Además, el sector terciario en general se ha expandido. Sin embargo, a diferencia de los otros sures, el sector de petróleo siguió siendo insignificante y no ha atraído algún importante flujo de entrada de IDE. Por último, aunque el sector de minas y canteras empezó a atraer flujo de entrada de IDE, el volumen siguió siendo insignificante.

7.4.4 Resumen: la estructura de IDE y las implicaciones para la economía

Desde las tablas 7.4, 7.5 y 7.6 de este apartado, entendimos que aunque los nortes y los sures ha demostrado de alguna manera similitudes en sus estructuras del mercado de IDE, en la cual el sector de servicios es más importante, la diferencia en la importancia de este sector y en el volumen de IDE recibida, marcan claramente la diferencia en el desarrollo económico entre ellos. De todas formas, el sector de petróleo sigue siendo un sector de máxima importancia en el mercado de IDE particularmente en el SAM y el SEP; mientras tanto, la IDE en el SAS se centra más en el sector de servicios y manufacturas.

Aunque el sector de servicios también tiene bastante importancia en el mercado de IDE de los países de los sures, este sector sigue estando menos desarrollado con respecto al de los países de los nortes. Así que el sector de servicios en los sures tiende a ser menos eficiente y productivo en comparación con el de los nortes. Esto es porque, en general, las economías de los países de los sures siguen estando menos desarrolladas y, por eso, no necesitan algunos servicios financieros y empresariales tan complicados como en los países de los nortes. Esto es particularmente cierto para los países del SEP.

Desde luego, la mayoría de la IDE en los sures es dirigida al aprovechamiento de eficiencia de la producción, en lugar de a la expansión del mercado externo. Por tanto, los sectores del mercado de IDE en los países de los sures normalmente son de bajo valor añadido y de mano de obra intensiva. Incluso los

paradigmas de las ocas voladoras y de la industria maquiladora, son modelos de IDE que explotan la abundancia de recursos naturales y de mano de obra barata en los países del SAS y en México respectivamente. De todas formas, en el MED-Asiático se ha demostrado un sistema desarrollado de cadena de suministro de producción entre los nortes y los sures. Aún más, los tigres asiáticos han presentado un cierto éxito en alcanzar el desarrollo desde una condición de economía que se basa en sectores primarios y manufacturados de mano de obra intensiva, a una que se basa en sectores industriales de tecnología intensiva y de servicios de conocimiento intensivo, durante un período de una generación.

No obstante, Kojima (1973) también argumentó que la consecución del crecimiento económico tiende a ser más efectivo en los países en desarrollo, que en este caso son los países de los sures, si la IDE es en los sectores de mano de obra intensiva y menos de tecnología intensiva, porque la probabilidad de transferencias tecnológicas desde las empresas extranjeras a las empresas domésticas tiende a ser mayor (citado en Nunnenkamp y Spate, 2004: 58). El hecho de que los gobiernos de los países de los sures, particularmente del SEP y en una menor medida del SAM, tienden a ser más renuentes a abrir sus economías a la competencia extranjera, hace tal IDE casi imposible.

Hasta ahora hemos visto la estructura de la IDE de los 3 MEDs, de todas formas, con motivo de presentar un análisis más detallado sobre algunos de los argumentos presentados más importantes considerados en este apartado 7.4, en el siguiente apartado 7.5 analizamos los flujos de IDE en los 3 MEDs.

7.5 Flujos de IDE en los 3 MEDs

El flujo de IDE, aparte del comercio, es una forma de evaluar la cooperación y integración económico norte-sur en los 3 MEDs. Reconocimos aquí que la importancia de IDE que viene de los nortes a los sures a través de la transferencia de tecnología y de la difusión de conocimiento en una forma más eficaz.

De todas maneras, la influencia extranjera sigue apareciendo una amenaza para los sures, particularmente para el SAM y el SEP. En estas regiones una política de industrialización por sustitución de importaciones (ISI) ha sido adoptada para delimitar la influencia extranjera. desgraciadamente, la política de ISI adoptada en muchos de los países del SAM y del SEP no ha conseguido mucho éxito en el trayecto del desarrollo económico; así que no solo se ha desacelerado el proceso de desarrollo económico, sino que haría necesaria ahora una política que pueda acelerar el proceso. En tal caso, la IDE sería la solución aunque es poco probable que los gobiernos en los países de los sures decidan abrirse al exterior de una forma repentina.

Como hemos comentado anteriormente, los nortes tienden a adoptar políticas más abiertas a la IDE porque lleva la competencia, la creación de puestos de trabajo y la generación de los efectos de desbordamiento industrial que, a su vez, podrían permitir lograr más desarrollo económico. Además, los nortes tienden a mantener un mejor ámbito de hacer negocios que los sures, hechos a los cuales se añade que la gente en los países de los nortes tienden a ser más rica, y por eso constituyen un mercado más atractivo para la IDE. Estabilidad política y económica también son unos de los problemas de los sures, como ya mencionado. Por lo tanto, los nortes son destinos más populares de IDE que los sures en los 3 MEDs y los nortes siguen atrayendo más IDE, como podemos ver en las tablas 7.7 y 7.8.

Aún más, la estructura del mercado de IDE en los nortes, se basa principalmente en los sectores de tecnología intensiva y capital humano intensivo; por lo tanto, el capital de tal inversión tiende a ser mayor. Por el contrario, la IDE en los sures normalmente se centra en sectores primarios y secundarios, pero de mano de obra intensivo y bajo valor añadido. Desgraciadamente, muchas veces, la IDE en los sures es una de las formas de explotar su base de recursos naturales y el bajo costo de su gran base de mano de obra.

Tabla 7.7 El stock de IDE por socio, % en el año 2008

Destino	Origen / Inversor					
	NAM	SAM	NEP	SEP	NAS	SAS
NAM- - - - -	17,15	29,56	15,23	16,35	11,11	9,37
SAM - - - - -	0,78	11,26	0,09	0,09	0,01	1,24
NEP - - - - -	55,25	41,48	68,04	34,03	18,15	14,50
SEP - - - - -	0,24	0,04	0,01	0,31	0,003	0
NAS - - - - -	11,55	3,06	2,19	2,00	30,56	55,49
SAS - - - - -	0,03	0,06	0,01	0	0,87	2,53
Los nortes - - -	83,95	74,10	85,46	52,38	59,82	79,36
Los sures - - -	1,05	11,36	0,11	0,40	0,88	3,77
El resto del mundo - - - - -	15,00	14,54	14,43	47,22	39,30	16,87
Total - - - - -	100	100	100	100	100	100

Fuente: Los porcentajes son calculados por el autor basado en los datos del Investment Map, International Trade Centre.

Tabla 7.8 El flujo de entrada de IDE por socio, % en el año 2008

Destino	Origen / Inversor					
	NAM	SAM	NEP	SEP	NAS	SAS
NAM- - - - -	7,26	29,05	9,84	14,49	14,10	11,44
SAM - - - - -	0,87	10,98	0,43	0,24	0,05	-0,65
NEP - - - - -	51,05	32,10	70,44	33,21	11,85	12,44
SEP - - - - -	0,23	0,05	0,01	1,65	0,002	0,0006
NAS - - - - -	12,13	6,22	0,92	0,47	42,68	43,45
SAS - - - - -	-0,07	0,01	0,18	0,04	0,51	3,94
Los nortes - - -	70,44	67,37	81,20	48,17	68,63	67,33
Los sures - - -	1,03	11,04	0,62	1,92	0,56	3,29
El resto del mundo - - - - -	28,57	21,59	18,18	49,91	30,81	29,38
Total - - - - -	100	100	100	100	100	100

Fuente: Los porcentajes son calculados por el autor basado en los datos del Investment Map, International Trade Centre.

Puesto que el NAM está formado por solo dos países, la oportunidad de hacer IDE es también limitada; por eso el stock de IDE intra-norte del NAM fue solo 416.628 millones de \$EEUU y su flujo de entrada fue solo 23.684 millones de \$EEUU. Estos valores, sin embargo, representaron 17,15% del stock de IDE en el NAM y 7,26% de su flujo de entrada. En comparación con la IDE que vino del NAM en el NEP, estas representaciones fueron insignificantes. Más del 50% de la IDE que vino del NAM fue en el NEP. Así que el NEP fue el destino norte de IDE más importante del NAM. Mientras que el NAS solo representó un poco más del 10% de la IDE que vino del NAM. Esto demuestra la cerrada cultura y tradición de una buena parte de los países del NAS, que todavía son renuentes a abrirse a la influencia extranjera en su territorio.

Desgraciadamente, los sures juntos representaron menos del 3% de la IDE que vino del NAM. Esto a pesar de la existencia de la industria maquiladora en México u otros programas parecidos en el resto de los países del SAM para atraer IDE; remarcamos que tampoco los acuerdos de comercio libre, tales como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y el Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos de América¹⁵ (TLC), han intensificado los flujos de IED entre los países del NAM y los del SAM en una forma significativa. Además, recordamos aquí que la mayoría de la IDE del NAM en el SAM fue en sectores primarios para explotar materias primas o de manufactura de mano de obra intensiva y de bajo valor añadido.

Asimismo, alrededor del 70% de la IDE del SAM fue en los nortes, 79.414 millones de \$EEUU del stock de IDE del SAM y 34.650 millones de \$EEUU del flujo de entrada. A pesar de la proximidad, solo cerca del 30% de la IDE vino de el SAM en el NAM; mientras tanto alrededor del 40% del stock de IDE que vino del SAM estuvo en el NEP, que siguió recibiendo alrededor del 30% del flujo de entrada del

¹⁵ Los Los países signatarios del TLC son EEUU, El Salvador (firmaron el marzo del 2006), Honduras, Nicaragua (firmaron el abril del 2006), Guatemala (firmó el julio del 2006), República Dominicana (firmó el marzo del 2007) y Costa Rica (firmó el enero del 2009). No obstante, tenemos que tener en cuenta que los datos analizamos en este estudio son del año 2000 hasta 2008. Entonces, es posible que los datos cogidos no reflejan algunas variaciones.

SAM. Esto evidentemente refleja la limitada oportunidad de hacer IDE en el NAM. Además, las relaciones coloniales entre muchos de los países del SAM y del NEP ha probablemente facilitado la IDE del SAM en el NEP. El NAS siguió siendo el destino menos importante para los inversores del SAM.

Mientras que la IDE intra-SAM es más intensa, con respecto a la de los otros sures; más del 10% de la IDE en el SAM vino de si mismo. Sin duda, en su mayor parte, fue debido a las iniciativas de cooperaciones e integraciones económicas del Mercado Común del Sur (Mercosur), de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y de la Comunidad de Caribe (CARICOM). Esto se compara con la IDE en los otros sures siguió siendo insignificante, juntos representan menos del 0,20% de la IDE total del SAM.

7.5.2 La relación de IDE del MED-Europeo

El funcionamiento de la Unión Europea (UE) no solo ha intensificado el comercio entre los países del NEP, sino también la IDE entre ellos. Alrededor del 70% de la IDE en el NEP vino de de si misma; de hecho, fue 3,51 MM de \$EEUU del stock de IDE del NEP y 286.537 millones de \$EEUU de su flujo de entrada, que fue también la IDE intra-norte más intensa en los 3 MEDs. Además, con la ampliación de la UE, los flujos de IDE intra-NEP fueron cada vez más fuertes y integrados. Así que ha dejado pocas oportunidades para los países de fuera de la región para recibir IDE procedente del NEP, seguramente una de las consecuencias más importantes.

Esto, sin duda, estuvo reflejado particularmente en los otros nortes. 15,23% del stock de IDE del NEP estuvo acumulado en el NAM, mientras tanto solo el 2,19% en el NAS. Además, aún más insignificante, solo 9,84% del flujo de IDE del NEP fue al NAM, y 0,92% al NAS. De nuevo, esto demuestra que los países del NEP sigue siendo destinos más populares que los de los otros nortes para los inversores que se originan de si mismo.

Mientras que los sures sigue siendo los destinos menos populares para los inversores del NEP, representando menos del 3% de la IDE que vino del NEP al mundo. Aún así, todavía hay que subrayar el hecho de que, para empezar, los países del SEP han sido muy cerrados a la IDE. Además, como hemos mencionado anteriormente en el primer párrafo de este sub-apartado 7.5.2, en mayor parte debido a la ampliación de la UE a algunos países de ex-bloque soviético, la unión ha empezado a prestar más atención a la integración económica de los nuevos miembros. A pesar de la Política de Vecindad de la Unión Europea (PVUE), la iniciativa para fomentar integración económica de los países vecinos ubicados en el sur del Mediterráneo, no ha logrado mucho éxito. De cualquier modo, todavía cabe mencionar que la mayoría de la IDE proviene del NEP al SEP fue solo en los sectores de petróleo y gas natural, como vimos en el apartado anterior 7.4.

Hacia el sur del MED-Europeo, se observa una situación parecida, solo que la representación de los nortes fue mucho menor. Los nortes, particularmente el NEP, siguieron siendo el destino norte más popular entre los inversores procedentes del SEP. Más del 30% de la IDE que vino del SEP fue al NEP, 33.235 millones de \$EEUU del stock de IDE acumulado en el NEP y 9.179 millones de \$EEUU del flujo. Y esto es probablemente debido no solo a la atractividad del NEP como destino respecto a los otros nortes, sino también a la proximidad con el SEP. Así que menos del 20% de la IDE vino del SEP estuvo en el NAM; eso también podría ser, en parte, debido al hecho de que muchos de los países del SEP todavía mantienen una frágil relación con el NAM, particularmente EEUU, a pesar del aparente establecimiento de relaciones diplomáticas. Para el NAS, solo 2% del stock de IDE vino del SEP y menos del 1% del flujo fue hacia el SEP.

Asimismo, los sures son los destinos menos importantes para los inversores del SEP, incluso los países del SEP mismo. Los países del SEP representaron menos del 1% del stock de IDE procedentes de si mismos, aunque recibieron más del 1% de su flujo. Esto refleja la baja atractividad del SEP como destino de IDE en general, y más importante, incluso para los inversores internos. El SAM y el SAS, sin duda, fueron los destinos menos importantes, representando juntos menos del 3% de la IDE total que vino del SEP.

La relación de IDE del NAS está, a menudo, asociada con el modelo japonés del paradigma de las ocas voladoras (POV). De hecho, los países del NAS han acumulado 405.819 millones de \$EEUU del stock de IDE de si mismos, por 30,56% del total; además, más del 40% del flujo de IDE del NAS fue a los propios países del NAS. En este caso, los países del NAS, aunque estuvieron menos integrados que los del NEP, lo estuvieron más que los del NAM. Desde luego, el mayor tamaño de mercado del NAS, y la proximidad, han sido factores muy importantes para atraer más IDE.

No obstante, la IDE que vino del NAS y que fue a otros nortes siguió siendo importante. El NAS acumuló 241.067 millones de \$EEUU de stock de IDE en el NEP, cuando el NEP solo recibió 17.679 millones de \$EEUU de flujo, 11,85% del flujo desde el NAS al mundo. En cambio, aunque solo 147.467 millones de \$EEUU de stock de IDE del NAS estuvo acumulado en el NAM, el NAM siguió recibiendo 21.074 millones de \$EEUU de flujo, que representó el 14,10% del flujo desde el NAS al mundo.

Asimismo, todo esto ha demostrado que el NAS, como los nortes y los sures de los 3 MEDs, tiende a invertir más en los nortes que en los sures, dejando poco para los sures, incluso los países en el sur de su mismo MED. Desgraciadamente, los sures juntos representaron menos del 5% de la IDE del NAS. De todas formas, es todavía importante subrayar el hecho de que la única diferencia entre el SAS y los otros sures, como se ha mencionado varias veces anteriormente, fue que los países del SAS han desarrollado un sistema de cadena de suministro de producción con los países del NAS, un sistema que casi no existe ni en el MED-Americano ni en el MED-Europeo; aún más, cabe subrayar que, como vimos en el apartado anterior 7.4 sobre la estructura de IDE, la mayor parte de la IDE en los países del SAS ha sido en los sectores electrónicos, en lugar de los sectores de materias primas como en los otros sures.

Hacia el sur del MED-Asiático, la situación tampoco cambia. El NAS, el norte geográficamente más cerca del SAS, fue donde 55,49% del stock de IDE del SAS se han acumulado y adonde fue 43,45% de su flujo. Así que el NAS fue el destino más importante para los inversores que vinieron del SAS;

mientras tanto, el NAM y el NEP, cada uno, representaron más del 10%.

De todos modos, los sures siguieron siendo destinos menos importantes para los inversores provenientes del SAS, aunque los países del SAS mantuvieron más del 2% de la IDE que vino de si mismo; además remarcamos que el SAM y el SEP juntos representaron menos del 2% de la IDE.

7.5.4 Resumen: flujos de IDE y las implicaciones a las relaciones de IDE

Numerosas teorías de IDE enfatizan mucho que la decisión de hacer IDE se basa en las ventajas comparativas que el país de destino posee con respecto al país de origen de la empresa matriz extranjera, representando entonces una IDE procedente de un país desarrollado a un país en desarrollo (Feenstra, 1998: 3). No obstante, como hemos visto en las tablas 7.7 y 7.8, la mayoría de la IDE de los 3 MEDs ocurrió entre los nortes. Esto también significa que la IDE a los países de los sures desde los 3 MEDs siguió siendo despreciable, con respecto a la de los países de los nortes.

Desde luego, en su mayor parte, es debido a la estructura de la IDE en los países de los sures, donde sectores primarios y manufactureros de mano de obra intensiva y de bajo valor añadido siguieron siendo sectores de IDE bastante importante, con respecto al sector de servicios, y que exigen menos capital. Incluso el sector de servicios, que ha dominado el mercado de IDE en los sures, es todavía menos desarrollado y menos productivo que el de los nortes. Así que el sector de servicios en los nortes tiende a recibir más IDE que el de los sures.

Como hemos mencionado anteriormente, en razón de ser normalmente más abiertos a la IDE, la IDE procedente de los nortes tiene como objetivo expandir el mercado externo, en lugar del aprovechamiento de la eficiencia de producción. Así que presenta una IDE entre los países desarrollados, puesto que ellos tienden a tener mayor capacidad de consumo con respecto a los sures.

Por lo menos, en este sentido, los países del SAM han demostrado un cierto nivel de integración en la IDE, y esto está probablemente relacionado con los acuerdos regionales existentes entre ellos. Sin embargo, a pesar del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), y la industria maquiladora y los acuerdos y programas similares, la presencia de IDE norte-sur entre los países del NAM y México sigue limitada. A pesar de la existencia del famoso modelo del paradigma de olas voladoras y el sistema desarrollado de la cadena de suministro de producción, el patrón de la IDE norte-sur desde los países del NAS a los del SAS también sigue siendo débil. Mientras que, por el contrario, las iniciativas propuestas en el MED-Europeo ha logrado limitado éxito en la integración de IDE y los países del SEP sigue siendo renuentes a cualquier tipo de influencia extranjera en sus territorios.

De todas formas, incluso los inversores de los sures todavía prefieren invertir en los países de los nortes que en los de los sures, en razón también de la mencionada apertura y estabilidad económica y política.

7.6 Conclusión: efectos de la inversión extranjera directa sobre el desarrollo económico

La IDE no solo es una forma de financiación externa estable, sino también una manera de acceder la transferencia de tecnología y la difusión del conocimiento. Además, la IDE también fomenta la creación de puestos de trabajo, importante para los sures donde el paro es alto. A través de la competencia extranjera, la productividad de las empresas domésticas también aumentará a largo plazo. Las empresas domésticas aumentarán así su productividad desde los derrames tecnológicos y de conocimientos de las empresas extranjeras.

No obstante, la mayoría de la IDE en el mundo está en los países de los nortes, como hemos visto en las tablas de este capítulo. Esto a pesar del hecho que la IDE tiende a ser más importante para los países de los sures como una herramienta más de crecimiento y desarrollo económico. Muchas veces esto es la consecuencia de las políticas económicas de los países de los sures, que todavía son renuentes a abrir

su economía al exterior, y en particular en los países del SEP. Además, el ambiente para hacer IDE en los países de los sures también tiende a ser menos favorable que en los países de los nortes, debido a sus malos desempeños institucionales, particularmente a la corrupción y a la burocracia que siguen siendo uno de los problemas que han impedido la atracción de IDE en los países de los sures.

De todas formas, los países de los sures han empezado a ganar más importancia, ganando más participación de la IDE en el mundo. Esto, sin duda, demuestra en parte que los países de los sures han conseguido algunas mejoras en la lucha contra los problemas institucionales que han impedido el flujo de entrada de IDE. Además, los países de los sures empiezan a abrir su economía al exterior.

Desde luego, el bajo volumen de IDE en los países de los sures está también relacionado con su estructura de IDE. Aunque el sector terciario sigue siendo el sector más importante de IDE, los tipos de actividades terciarias en los países de los sures, normalmente, son subdesarrollados, ineficientes, y más importante, de conocimiento no intensivo. Aún más, el sector primario sigue manteniendo bastante importancia en el mercado de IDE en los sures, particularmente en el SEP que está bien dotado con recursos naturales. Muchas veces, la IDE en el sector primario en los países del SEP está asociada con la explotación de los recursos naturales en respuesta a la demanda en los países de los nortes. Incluso el sector secundario que también es importante en el mercado de IDE, en su mayoría está compuesto de actividades de mano de obra intensiva y de bajo valor añadido; tal vez con la excepción del SAS donde existe un importante sector electrónico y de producción de bienes intermedios. De cualquier modo, la mayoría de las actividades de IDE en los países de los sures no generan tantas ganancias, el capital necesario no tiene que ser grande, con respecto a los países de los nortes.

No obstante, no podemos culpar a la estructura del mercado de IDE por el bajo volumen de IDE en los sures. Es representativo el ejemplo de los tigres asiáticos que han tenido éxito desplazando la economía desde actividades de mano de obra intensiva y de bajo valor añadido, a una que se basa en actividades de tecnología y conocimiento intensivo, bajo el concepto del paradigma de ocas voladoras. Esto, a su vez, demuestra que los gobiernos de los sures tienen que ser capaces de tomar políticas para la

reestructuración constante de las economías, para alcanzar siempre un nivel de desarrollo cada vez más alto y según la demanda de la economía mundial.

Además, tenemos que tener en cuenta que los sures todavía tienen que enfrentarse a la competencia impuesta por China continental en la atracción de IDE, aunque hay algunos trabajos mencionados sobre este tema que demuestran que los sectores de IDE de China continental y de los sures son bastante diferentes, particularmente los del SAM y del SEP. En otras palabras, los países del SAS tienden a enfrentarse a más competencia en atraer IDE que los de los otros sures. Sin embargo, el patrón de los flujos y la estructura de IDE de los países del NAS y del SAS, en efecto, se ha reflejado, en el desarrollo de un sistema de la cadena de suministro de producción en el MED-Asiático, que es exactamente lo que falta en el MED-Europeo y en el MED-Americano, y podría ser así un buen ejemplo para los otros sures.

Debido al nivel de desarrollo económico de los sures, que tiende a ser más bajo, muchas veces el motivo de hacer IDE en ellos es más hacia el aprovechamiento de eficiencia de la producción, basado en el concepto de ventajas comparativas, donde las empresas extranjeras aprovechan, por ejemplo, la mano de obra barata. Mientras que, el motivo principal de hacer IDE en los nortes está normalmente relacionado con la expansión del mercado externo. Además, los países de los nortes normalmente ven en la competición extranjera algo positivo para el aumento de productividad de la economía, más que una amenaza para las empresas domésticas.

Por todas las razones mencionadas anteriormente, la IDE entre los nortes tiende a dominar la IDE en los 3 MEDs y deja poca oportunidad para los sures. Esto a pesar de todos los acuerdos y las iniciativas y las asociaciones regionales que deberían promover la liberalización, cooperación y integración económica entre los países de los nortes y de los sures, y también los programas de desarrollo económico que deberían fomentar el crecimiento y desarrollo económico a través de la cooperación entre los nortes y los sures. Así que los gobiernos de los nortes y los sures deberían prestar más atención en tal cooperación norte-sur, y para empezar, los gobiernos de los sures deberían abrir sus economías a la IDE y a la

competencia extranjera a través de un serie de reformas institucionales y de mejora en las infraestructuras que favorecen la IDE. No obstante y desgraciadamente, muchos gobiernos de los sures siguen siendo escépticos hacia las cooperaciones norte-sur que fomentan la integración económica, viéndola aún como alguna forma de dependencia.

De cualquier manera, y desafortunadamente, debido a la falta de una base de datos sobre IDE más completa y comprensiva, sigue siendo un reto presentar un trabajo más conclusivo.

Capítulo 8

Factores determinantes del desarrollo económico: modelo empírico sobre crecimiento económico y factores diferenciales económicos e institucionales del crecimiento regional

Desde el principio del trabajo hasta ahora, hemos visto en detalle varios factores determinantes socio-demográficos y socio-económicos y las maneras en que ha afectado y fomentado el desarrollo económico en los 3 MEDs, pero de forma teórica y a través de la literatura académica. Para dar aún más relevancia a las conclusiones vistas hasta ahora, nos centraremos en una modelización empírica de los factores determinantes del desarrollo económico en cuestión, en este trabajo los factores demográficos, migratorios, comerciales y de inversión directa extranjera, para luego explicar por qué el crecimiento económico difiere de un sur a otro a través del análisis de los factores diferenciales.

Este capítulo se divide en dos partes principales con un objetivo específico cada una:

- modelizaciones de modelos empíricos, para encontrar los factores determinantes más importantes para explicar el crecimiento económico.

- asumida una diferencia en el crecimiento económico entre los sures, se realizan análisis comparativos usando la técnica ANOVA, que nos permite detectar los factores económicos e institucionales que explican estas diferencias.

8.1 Modelo empírico sobre crecimiento económico

Al ser la forma más común usada en la identificación de los determinantes del crecimiento económico, el análisis transversal de regresión será usado aquí, a través de las conocidas como “regresiones a la Barro”, donde la variable endógena (Y_i) se explica por las variables explicativas (X_i), pudiendo ser éstas variables flujo, stock, variación entre períodos, etc. tal y como se recoge en la siguiente ecuación:

$$Y_i = \alpha + \beta X_i + \varepsilon_i$$

donde β es el parámetro que cuantifica la relación existente entre las variables explicativas y la endógena, y ε es el componente de la perturbación aleatoria para la cual se supone una distribución $N(0, \sigma)$.

La selección de las variables explicativas o regresores, se basa en el modelo que se quiere testar. Con respecto a esto, en el contexto de este trabajo, elegimos como variable endógena (Y_i) la tasa de crecimiento anualizada del PIB per cápita entre los años 2000 y 2008. Mientras que elegimos como variables determinantes explicativas, basándonos en las teorías y argumentos lógicos presentados en el trabajo, las siguientes:

- la tasa de crecimiento anualizada de la población entre los años 2000 y 2008.
- la variación del porcentaje de la población en edad de trabajar sobre la población total entre los años 2000 y 2008. La población activa en este contexto se refiere a la población de edad entre 15 y 64.

- la tasa de emigración del año 2000.
- la tasa de crecimiento anualizada entre los años 2000 y 2008 de exportaciones.
- la tasa de crecimiento anualizada entre los años 2000 y 2008 del stock de inversión directa extranjera (IDE).

Hemos decidido utilizar la tasa de crecimiento anualizada de la población en lugar del número de personas en el año 2000, y la variación del porcentaje de la población en edad de trabajar sobre la población total, en lugar de la del año 2000, ya que se comprobó que es el crecimiento de las variables y no su nivel de partida lo que explica el crecimiento.; por otro lado, por la falta de la disponibilidad de datos, para la tasa de emigración nos impide usar esta variable usada como crecimiento por lo que se utilizó el dato de partida correspondiente al año 2000.

8.1.1 Descripción de los datos

En la tabla 8.1, mostramos las estadística descriptivas de todas de las variables, ambas endógena y explicativas, de forma individual en el análisis. En la primera columna, son mostradas las variables para el total de la muestra y en las siguientes divididas por regiones.

Tabla 8.1 Estadísticos descriptivos de las variables

		Total muestra	Norte	SEP	SAM	SAS
Tasa de crecimiento anualizada del PIBpc entre 2000 y 2008	Nº observaciones	79	33	10	30	6
	Media	0,092	0,110	0,075	0,073	0,111
	Mediana	0,088	0,097	0,081	0,064	0,111
	Desv. típ.	0,047	0,053	0,036	0,036	0,024
	Coef. Variación	0,507	0,481	0,484	0,491	0,212
	Mínimo	0,005	0,005	0,009	0,008	0,083
	Máximo	0,211	0,211	0,135	0,153	0,137
Población (tasa de crecimiento anualizada entre 2000 y 2008)	Nº observaciones	79	33	10	30	6
	Media	0,010	0,005	0,020	0,011	0,015
	Mediana	0,010	0,005	0,019	0,012	0,015
	Desv. típ.	0,008	0,006	0,009	0,007	0,004
	Coef. Variación	0,843	1,241	0,439	0,624	0,256
	Mínimo	-0,007	-0,007	0,009	-0,002	0,010
	Máximo	0,035	0,019	0,035	0,025	0,019
Peso población 15-64 (Diferencia en pp entre 2000 y 2008)	Nº observaciones	79	33	10	30	6
	Media	3,228	1,844	3,300	4,587	3,924
	Mediana	3,372	1,807	3,783	4,171	3,794
	Desv. típ.	2,441	2,240	2,357	1,779	2,854
	Coef. Variación	0,756	1,215	0,714	0,388	0,727
	Mínimo	-3,383	-3,383	0,155	0,971	1,128
	Máximo	8,664	7,058	7,468	8,664	7,464
Tasa de emigración 2000	Nº observaciones	79	33	10	30	6
	Media	9,399	4,977	3,741	17,582	2,232
	Mediana	3,721	2,940	3,121	11,676	2,270
	Desv. típ.	12,567	6,132	3,638	16,291	1,843
	Coef. Variación	1,337	1,232	0,973	0,927	0,826
	Mínimo	0,098	0,175	0,682	0,232	0,098
	Máximo	53,573	26,781	13,389	53,573	4,452
Exportaciones (tasa de crecimiento anualizada entre 2000 y 2008)	Nº observaciones	79	33	10	30	6
	Media	0,119	0,129	0,167	0,091	0,119
	Mediana	0,114	0,118	0,167	0,078	0,112
	Desv. típ.	0,072	0,065	0,067	0,074	0,060
	Coef. Variación	0,602	0,501	0,398	0,807	0,505
	Mínimo	-0,107	0,025	0,042	-0,107	0,027
	Máximo	0,267	0,267	0,257	0,206	0,201
IED stock (tasa de crecimiento anualizada entre 2000 y 2008)	Nº observaciones	77	32	10	29	6
	Media	0,154	0,159	0,203	0,143	0,103
	Mediana	0,144	0,149	0,199	0,132	0,129
	Desv. típ.	0,084	0,074	0,128	0,076	0,056
	Coef. Variación	0,544	0,463	0,629	0,530	0,546
	Mínimo	-0,014	-0,014	0,029	0,017	0,023
	Máximo	0,520	0,345	0,520	0,397	0,153

Fuente: Naciones Unidas (UNCTAD) y Banco Mundial.

Desde la tabla 8.1, observamos que:

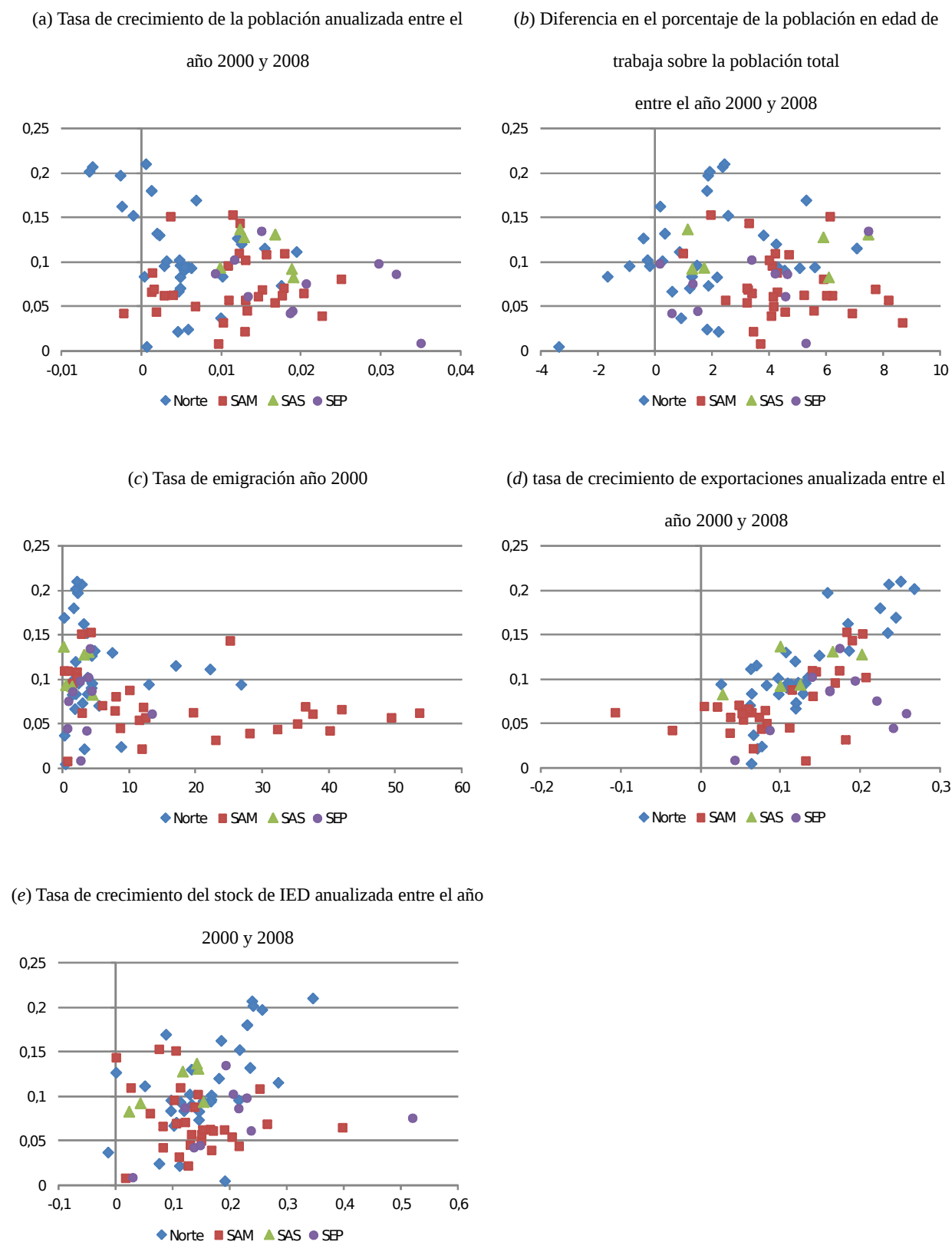
- El norte y el SAS han registrado la mayor tasa de crecimiento del PIB per cápita, la variable endógena (Y_i), como se ha afirmado en el capítulo 3 donde vimos la perspectiva económica de los 3 MEDs.
- la tasa de crecimiento de la población, la primera variable explicativa (X_i), registra el dato más bajo en el norte. Al mismo tiempo el incremento porcentual de la población en edad de trabajar sobre la población total es menor que en los sures, lo que representa una población envejecida en el norte. Todo esto, de nuevo, soporta cuanto hemos afirmado en el capítulo 4 donde vimos las características de la población, destacando una tendencia de envejecimiento de población en el norte.
- la mayor tasa de emigración en el año 2000 se encuentra en el SAM, mientras tanto el norte ha registrado alrededor del 5%, como afirmamos en el capítulo 5 donde vimos los patrones migratorios.
- el SEP ha registrado la mayor tasa de crecimiento de exportaciones y del stock de IDE, como se vió en el capítulo 6 donde hablamos de comercio internacional. La menor tasa de crecimiento de exportaciones se encuentra en el SAM y la del stock IDE en el SAS. Resulta así que el SEP es el área que se ha abierto más a la economía exterior durante el período 2000 y 2008, aunque esto no signifique que el SEP sea el área más abierta al exterior.

De cualquier manera, hay que destacar que, aunque las estadísticas presentadas en la tabla 8.1 se corresponden con los datos presentados a lo largo de los capítulos anteriores, las medidas usadas son distintas; aquí se usó la tasa de crecimiento anualizada, mientras que, en los capítulos anteriores, se usó la tasa de crecimiento anual.

8.1.2 Relaciones entre la endógena (Y_i) y los regresores (X_i): un primer análisis de los gráficos de dispersión y de los modelos de regresiones

Como hemos comentado, las variables explicativas están seleccionadas, en su mayor parte, apoyándonos en la literatura teórica y en los argumentos lógicos examinados a lo largo del trabajo. También hemos visto en el apartado anterior las estadísticas descriptivas de las variables endógena y explicativas utilizadas para la modelización del modelo empírico. No obstante, antes de empezar a realizar la estimación del modelo, es interesante e incluso útil ver las relaciones entre la variable endógena y las variables explicativas, para tener una visión más clara de la estructura analizada. Paso por paso, la relación de la variable endógena con las variables explicativas será ilustrada individualmente en forma de gráfico de dispersión. En los gráficos de dispersión, gráficos 8.1a hasta 8.1e, el eje Y representa la tasa de crecimiento anualizada del PIB per cápita, y el eje X representa cada una de las variables explicativas. Además, distinguimos los puntos por regiones, el norte, el SAM, el SEP y el SAS, con colores correspondientes a las regiones a la cual pertenecen.

Gráfico 8.1 Gráficos de dispersión entre la tasa de crecimiento del PIB per cápita anualizada entre el año 2000 y 2008 y los regresores, con desagregación regional



Fuente: Naciones Unidas (UNCTAD) y Banco Mundial.

En la tabla 8.2, presentamos un análisis de correlaciones entre la tasa de crecimiento anualizada del PIB per cápita y los cinco regresores tanto para la muestra total como por regiones: el norte, el SEP, el SAM y el SAS. Las estadísticas incluyen el cálculo del coeficiente de correlación, el nivel de significación asociado al estadístico que permite contrastar la hipótesis nula de ausencia de correlación, y el número de observaciones. En particular subrayamos aquellas estadísticas que muestran correlaciones significativa para el nivel de confianza de, por lo menos, 90%.

Tabla 8.2 Correlación entre la tasa de crecimiento del PIB per cápita anualizada entre el año 2000 y 2008 y los regresores, con desagregación regional

		Total muestra	Norte	SEP	SAM	SAS
Población (tasa de crecimiento anualizada entre 2000 y 2008)	Correlación de Pearson	-0,339	-0,421	-0,386	0,039	-0,370
	Sig. (bilateral)	0,002	0,015	0,271	0,837	0,471
	N	79	33	10	30	6
Peso población 15-64 (Diferencia en pp entre 2000 y 2008)	Correlación de Pearson	-0,094	0,248	0,260	-0,266	0,174
	Sig. (bilateral)	0,411	0,163	0,469	0,156	0,741
	N	79	33	10	30	6
Tasa de emigración 2000	Correlación de Pearson	-0,303	-0,077	0,009	-0,346	-0,101
	Sig. (bilateral)	0,007	0,671	0,979	0,061	0,849
	N	79	33	10	30	6
Exportaciones (tasa de cto anualizada entre 2000 y 2008)	Correlación de Pearson	0,608	0,819	0,350	0,553	0,655
	Sig. (bilateral)	0,000	0,000	0,321	0,002	0,158
	N	79	33	10	30	6
IED stock (tasa de cto. Anualizada entre 2000 y 2008)	Correlación de Pearson	0,293	0,641	0,344	-0,087	0,684
	Sig. (bilateral)	0,010	0,000	0,330	0,653	0,134
	N	77	32	10	29	6

Fuente: Naciones Unidas (UNCTAD), Banco Mundial.

Se puede entonces asumir, desde los gráficos de dispersión y del análisis de correlaciones, que la tasa de crecimiento anualizada del PIB per cápita, se correlaciona significativamente desde un punto de vista estadístico y para un nivel de confianza de al menos 90%, de la siguiente forma:

- negativamente con la tasa de crecimiento de la población para la muestra total y en el norte.
- negativamente con la tasa de emigración para la muestra total y en el SAM.

- positivamente con la tasa de crecimiento anualizada de exportaciones para la muestra total, en el norte y en el SAM.
- positivamente con la tasa de crecimiento anualizada del stock de IDE para la muestra total y en el norte.

Cabe destacar que la mayoría de las variables explicativas han mostrado una significación estadísticamente significativa sobre todo para la muestra total, y en menor medida en SAM. La única variable explicativa que no ha presentado ningún tipo de correlación estadísticamente significativa en ningún caso, es la variación del porcentaje de la población en edad de trabajar sobre la población total.

8.1.3 Un análisis de correlaciones entre los regresores

Con el fin de evitar problemas de multicolinealidad en el análisis de regresión, que podría afectar a la validez de los regresores, aunque no a la capacidad predictiva del modelo, se realiza un análisis de correlaciones entre los regresores, para ver si existe algún tipo de relación entre las variables explicativas usadas en nuestro modelo de crecimiento. (Véase tabla 8.3)

Tabla 8.3 Correlaciones entre las variables explicativas de la especificación del modelo de crecimiento

		Población (tasa de crecimiento anualizada entre 2000 y 2008)	Peso población 15-64 (Diferencia en pp entre 2000 y 2008)	Tasa de emigración 2000	Exportaciones (tasa de cto anualizada entre 2000 y 2008)	IED stock (tasa de cto. Anualizada entre 2000 y 2008)
Población (tasa de crecimiento anualizada entre 2000 y 2008)	Correlación de Pearson	1,000	0,194	-0,110	-0,076	-0,037
	Sig. (bilateral)		0,086	0,333	0,507	0,747
	N	79	79	79	79	77
Peso población 15-64 (Diferencia en pp entre 2000 y 2008)	Correlación de Pearson	0,194	1,000	0,465	-0,186	-0,103
	Sig. (bilateral)	0,086		0,000	0,101	0,375
	N	79	79	79	79	77
Tasa de emigración 2000	Correlación de Pearson	-0,110	0,465	1,000	-0,557	-0,056
	Sig. (bilateral)	0,333	0,000		0,000	0,629
	N	79	79	79	79	77
Exportaciones (tasa de cto anualizada entre 2000 y 2008)	Correlación de Pearson	-0,076	-0,186	-0,557	1,000	0,302
	Sig. (bilateral)	0,507	0,101	0,000		0,008
	N	79	79	79	79	77
IED stock (tasa de cto. Anualizada entre 2000 y 2008)	Correlación de Pearson	-0,037	-0,103	-0,056	0,302	1,000
	Sig. (bilateral)	0,747	0,375	0,629	0,008	
	N	77	77	77	77	77

Fuente: Naciones Unidas (UNCTAD) y Banco Mundial.

En la tabla 8.3, se observan correlaciones significativas entre:

- la tasa de crecimiento de la población y el incremento en el porcentaje de la población en edad de trabajar sobre la población total; correlación que resulta positiva, aunque no excesivamente elevada (0,19). Esto se debe a que el crecimiento de la población se concentra en la población en edad de trabajar principalmente en muchos de los países de los sures.
- la variación del porcentaje de la población en edad de trabajar sobre la población total y la tasa de emigración, que es también positiva. Esto implica que en los países, o áreas, con mayor proporción de la población en edad de trabajar sobre la población total, la propensión de emigrar también tiende a ser mayor. Esto se debe a que la gente sale de su

país de origen por la falta de puestos de trabajo, situación que describe lo que ocurre en el SAM.

- la tasa de crecimiento anualizada de las exportaciones y la de la IDE, que, al ser positiva, mide la apertura económica al exterior.
- la tasa de crecimiento anualizada de las exportaciones y la tasa de emigración negativa, implica que una reducción en las exportaciones podría eliminar puestos de trabajos, obligando inevitablemente a emigrar al extranjero para buscar empleo.

8.1.4 Resultados de las regresiones alternativas planteadas

En la tabla 8.4, vemos los resultados de las regresiones estimadas, utilizando el método de mínimos cuadrados ordinarios (MCO) y el método generalizado de momentos (GMM). En el primer modelo, Modelo I, se realizó una estimación MCO utilizando como regresores las cinco mismas variables explicativas, y en el segundo modelo, Modelo II, se incluyen como variables explicativas adicionales factores regionales, utilizando las variables SEP, SAM y SAS dicotómicamente, es decir tomando valor 1 cuando el país pertenece al área SEP, SAM y SAS respectivamente. Mientras que los modelos III y IV siguen las mismas especificaciones que los modelos I y II, no obstante, en lugar de usar la estimación MCO, se estiman aplicando GMM. Este método de estimación evita los posibles problemas de endogeneidad que suelen presentar este tipo de especificaciones. También se incluyen, en los resultados, los valores R^2 y R^2 corregido para ver la bondad del ajuste, cerca del 50% en el Modelo I y cerca del 60% en el resto de los modelos de estimaciones.

Tabla 8.4 Modelos de regresiones: resultados de las regresiones alternativas planteadas I

Variables	MCO		GMM	
	Modelo I	Modelo II	Modelo III	Modelo IV
	B	Sig.	B	Sig.
(Constante)	0,058 (***)	0,043 (***)	0,058 (***)	0,043 (***)
Población (tasa de crecimiento anualizada entre 2000 y 2008)	-1,983 (***)	-0,859	-1,985 (***)	-0,865
Peso población 15-64 (Diferencia en pp entre 2000 y 2008)	0,003 (*)	0,004 (*)	0,003	0,004 (*)
Tasa de emigración 2000	-0,001	0,000	-0,001	0,000
Exportaciones (tasa de cto anualizada entre 2000 y 2008)	0,297 (***)	0,366 (***)	0,297 (***)	0,366 (***)
IED stock (tasa de cto. Anualizada entre 2000 y 2008)	0,082 (*)	0,107 (**)	0,082	0,107 (**)
SEP		-0,046 (***)		-0,045 (***)
SAM		-0,027 (**)		-0,027 (***)
SAS		0,012		0,012
Medidas de bondad conjunta				
R ²	0,487	0,583	0,583	0,583
R ² corregido	0,451	0,534	0,534	0,534

Nota: (***) nivel de confianza del 99%; (**) nivel de confianza del 95%; (*) nivel de confianza del 90%.

Fuente: Elaboración propia.

Se observa en la tabla 8.4 que:

- con la excepción de la tasa de emigración, todas las variables explicativas son estadísticamente significativas y con el signo esperado. La no significatividad de la tasa de emigración se debe, en parte, a lo comentado anteriormente en el apartado 8.1.3, donde se observó elevada correlación entre esta variable y otras dos: la tasa de crecimiento de exportaciones, y la variación del porcentaje de la población en edad de trabajar sobre la población total.
- la tasa de crecimiento de las exportaciones es la variable más relevante para explicar la tasa de crecimiento del PIB per cápita, seguida por la tasa de crecimiento de la IDE, como hemos visto en las estimaciones propuesta en los apartados anteriores. En otras palabras, una mayor tasa de crecimiento de exportaciones y de IDE significan mayor apertura a la economía exterior que, a su vez, incrementa el desarrollo económico.
- la tasa de crecimiento de la población es estadísticamente significativa en relación con la tasa de crecimiento del PIB per cápita, pero con relación negativa. En primer lugar, este

resultado demuestra que el crecimiento de la población, normalmente se refleja en el crecimiento del PIB, pero no necesariamente en el del PIB per cápita, debido a que ese incremento de la población no se traduce siempre en un incremento de la producción. En segundo lugar, tenemos que tener en cuenta que la tasa de crecimiento de la población solo resulta estadísticamente significativa en el Modelo I y III, que no incluyen las variables regionales. Esto se debe a las diferencias que esta variable registra entre regiones, siendo muy baja en el norte, 0,20%, con respecto a las de los sures que varían entre 1% y 2%, como vimos en el capítulo 3.

- Aunque resulta significativa y con signo positivo, como era de esperar, la variación del porcentaje de la población en edad de trabajar sobre la población total sigue siendo una variable explicativa poco relevante para el crecimiento del PIB per cápita.

Para resumir lo visto, podemos decir que el crecimiento del PIB per cápita se explica por una elevada tasa de crecimiento de las exportaciones y del stock de IDE y, en menor medida, por un crecimiento moderado de la población total aunque con un mayor peso del porcentaje de la población en edad de trabajar sobre la población total. De cualquier modo, estos resultados confirman las conclusiones teóricas vista en los capítulos anteriores.

Puesto que los resultados confirman que la tasa de crecimiento de las exportaciones es la variable explicativa más relevante del crecimiento del PIB per cápita, conclusión importante y consistente, profundizaremos ahora en el análisis, desagregando la variable tasa de crecimiento de las exportaciones en sus componentes. Incluiremos, por tanto, la tasa de crecimiento anualizada de las exportaciones desagregada en: productos primarios, combustibles y productos manufacturados, entre los años 2000 y 2008. Aunque los combustibles forman parte de los productos primarios, se incluyen separados del resto de productos primarios por el carácter estratégico de esta materia prima. Los modelos estimados que se muestran en la tabla 8.5 son los mismos definidos en la tabla anterior, 8.4.

Tabla 8.5 Modelos de regresiones: resultados de las regresiones alternativas planteadas II

Variables	MCO		GMM	
	Modelo I	Modelo II	Modelo III	Modelo IV
	B	Sig.	B	Sig.
(Constante)	0,070 (***)		0,058 (***)	
Población (tasa de crecimiento anualizada entre 2000 y 2008)	-2,359 (***)		-1,400 (**)	
Peso población 15-64 (Diferencia en pp entre 2000 y 2008)	0,004 (**)		0,005 (**)	
Tasa de emigración 2000	-0,001		0,000	
Exportación productos primarios (tasa de cto. Anualizada entre 2000 y 2008)	0,144 (*)		0,144 (*)	
Exportación combustibles (tasa de cto. Anualizada entre 2000 y 2008)	-0,017		-0,017	
Exportación artículos manufacturados (tasa de cto. Anualizada entre 2000 y 2008)	0,075		0,106 (*)	
IED stock (tasa de cto. Anualizada entre 2000 y 2008)	0,098 (*)		0,123 (**)	
SEP			-0,041 (**)	
SAM			-0,021 (*)	
SAS			0,009	
Medidas de bondad conjunta				
R ²	0,444		0,445	
R ² corregido	0,388		0,388	

Nota: (***) nivel de confianza del 99%; (**) nivel de confianza del 95%; (*) nivel de confianza del 90%.

Fuente: Elaboración propia.

A partir de los resultados de la tabla 8.8, observamos que:

- de los tres componentes de las exportaciones la tasa de crecimiento de las exportaciones de productos primarios es la variable explicativa más relevante del crecimiento del PIB per cápita. Esta variable es estadísticamente significativa y está correlacionada positivamente con la variable endógena en todas las estimaciones planteadas. Esto se podría explicar por el aumento en la demanda mundial de productos primarios que ha empujado los precios al alza, maximizando los ingresos.
- Sin embargo, en menor medida, la tasa de crecimiento de las exportaciones de productos manufacturados también tiene efectos positivos, en una manera u otra, sobre el crecimiento del PIB per cápita, dado que esta variable resulta estadísticamente significativa en el Modelo II.
- la tasa de crecimiento de las exportaciones de combustibles no resulta ser una buena variable explicativa significativa en ningún caso. Un resultado que merece ser destacado en cuanto que resulta contradictorio con respecto a los resultados positivos para los productos primarios. En efecto, los combustibles son los productos primarios que tienen más demanda mundial. En

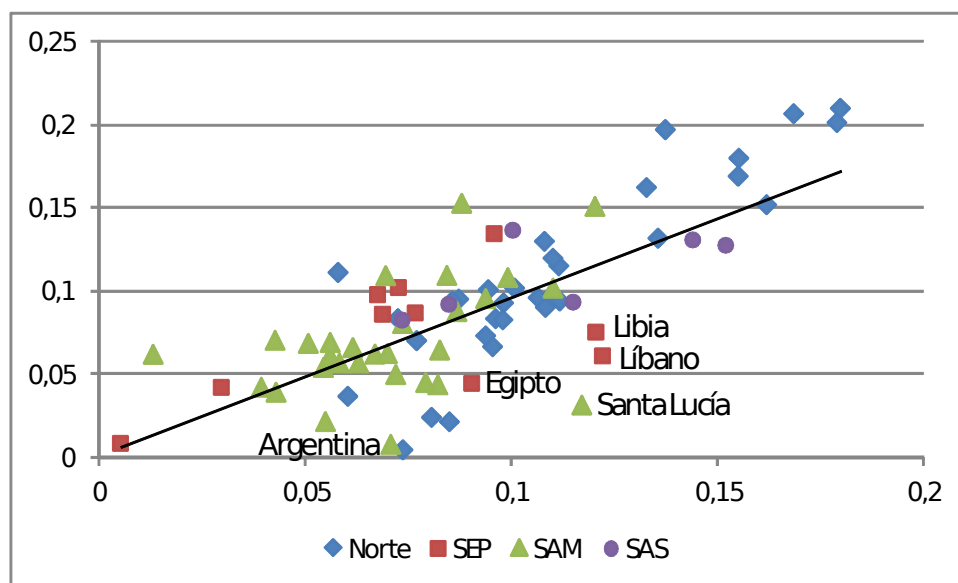
cualquier caso, el resultado se ve afectado por el hecho de que la mayoría de los países en la muestra no son exportadores de combustibles. Los países del SEP, mejor dotados en recursos naturales, y en particular combustibles, han registrado un crecimiento del PIB per cápita más bajo que el resto, aunque esto no debe interpretarse como que las exportaciones de combustibles afecten negativamente el crecimiento económico.

8.1.5 El análisis por países

Para tener una visión más clara y detallada, a continuación se muestra para cada país el crecimiento de su PIB per cápita real y estimado por el modelo. La comparativa de ambos valores nos permite ver si los crecimientos registrados son adecuados a las estructuras económicas de cada país.

En primer lugar se muestra el análisis en forma de gráfico (grafico 8.2) donde el eje Y es la tasa de crecimiento del PIB per cápita real y el eje X es la estimada obtenida por el modelo de regresión. Los países a lo largo de la recta de regresión tienen un crecimiento del PIB per cápita real y estimado similares, lo que indica que su desempeño es acorde con sus estructuras económicas y socio-demográficas. Los países que se encuentran por encima de la recta de regresión, por otra parte, tienen un crecimiento del PIB per cápita real superior al estimado, significando que estos países su desempeño supera las expectativas. Por último, quedan aquellos países que se encuentra por debajo de la recta de regresión, los cuales registran un crecimiento del PIB per cápita inferior al estimado, demostrando ser países con un desempeño inferior al esperado y que, por tanto, no han podido aprovechar sus estructuras económicas para mejorar su crecimiento económico.

Gráfico 8.2 Tasa de crecimiento anualizada del PIB per cápita (entre el año 2000 y 2008) real y estimado en el análisis de regresión



Fuente: Elaboración propia.

El paso siguiente ha sido transferir el análisis desde la forma gráfica a un listado de los países usados en la muestra, indicando la región a la que pertenecen, y el error estimado por el modelo. El error se obtiene por la diferencia entre el valor real y el estimado. Los países que sobre-desempeñan deberían registrar un error positivo, mientras tanto los que sub-desempeñan registrarían un error negativo. En otras palabras, los países que tienen errores negativos son aquellos que se sitúan por debajo de la recta de regresión como hemos visto anteriormente en el gráfico 8.2.

Table 8.6 Errores por países en el análisis de regresión

Posición País	Región	Error	Posición País	Región	Error	Posición País	Región	Error
1 Saint Lucia	SAM	-0,085	27 Peru	SAM	-0,007	53 Tunisia	SEP	0,011
2 Japan	Norte	-0,068	28 El Salvador	SAM	-0,007	54 Canada	Norte	0,012
3 Taiwan	Norte	-0,063	29 United Kingdom	Norte	-0,006	55 Israel	SEP	0,013
4 Argentina	SAM	-0,062	30 Saint Kitts and Ne	SAM	-0,005	56 Saint Vincent and the	SAM	0,014
5 Lebanon	SEP	-0,060	31 France	Norte	-0,004	57 China	Norte	0,015
6 Hong Kong, China (SAR)	Norte	-0,056	32 Costa Rica	SAM	-0,004	58 Syrian Arab Republic	SEP	0,018
7 Egypt	SEP	-0,045	33 Belize	SAM	-0,003	59 Dominican Republic	SAM	0,019
8 Libyan Arab Jamahiriya	SEP	-0,044	34 Slovenia	Norte	-0,003	60 Greece	Norte	0,023
9 Barbados	SAM	-0,038	35 Mexico	SAM	0,000	61 Lithuania	Norte	0,024
10 Nicaragua	SAM	-0,033	36 Haiti	SAM	0,001	62 Czech Republic	Norte	0,026
11 Bahamas	SAM	-0,032	37 Cuba	SAM	0,002	63 Brazil	SAM	0,026
12 Korea (Republic of)	Norte	-0,028	38 Netherlands	Norte	0,002	64 Panama	SAM	0,029
13 Viet Nam	SAS	-0,023	39 Chile	SAM	0,003	65 Hungary	Norte	0,031
14 United States	Norte	-0,023	40 Dominica	SAM	0,004	66 Morocco	SEP	0,031
15 Jamaica	SAM	-0,021	41 Palestine	SEP	0,004	67 Slovakia	Norte	0,031
16 Thailand	SAS	-0,020	42 Cyprus	Norte	0,005	68 Jordan	SEP	0,031
17 Singapore	Norte	-0,020	43 Guyana	SAM	0,005	69 Trinidad and Tobago	SAM	0,032
18 Honduras	SAM	-0,017	44 Antigua and Barbuda	SAM	0,006	70 Indonesia	SAS	0,037
19 Italy	Norte	-0,017	45 Finland	Norte	0,007	71 Latvia	Norte	0,039
20 Portugal	Norte	-0,017	46 Guatemala	SAM	0,008	72 Algeria	SEP	0,040
21 Sweden	Norte	-0,014	47 Malaysia	SAS	0,008	73 Venezuela (Bolivarian)	SAM	0,041
22 Austria	Norte	-0,012	48 Denmark	Norte	0,009	74 Grenada	SAM	0,050
23 Cambodia	SAS	-0,012	49 Malta	Norte	0,009	75 Ireland	Norte	0,054
24 Germany	Norte	-0,012	50 Colombia	SAM	0,010	76 Estonia	Norte	0,061
25 Belgium	Norte	-0,009	51 Philippines	SAS	0,010	77 Ecuador	SAM	0,066
26 Poland	Norte	-0,009	52 Spain	Norte	0,011			

Fuente: Elaboración propia.

Podemos resumir los interesantes resultados propuestos, subrayando que un poco más de la mitad de los países del SAM se encuentran por encima de la recta de regresión, particularmente Ecuador, Grenada y Venezuela, mientras que los que no han conseguido aprovechar su estructura económica para mejorar su crecimiento económico son Santa Lucía, Argentina, Barbados, Nicaragua y Bahamas. Asimismo, se observa que más de la mitad de los países del SEP han sobre-desempeñado, como Argelia, Jordania y Marruecos, mientras tanto Líbano, Egipto y Libia son los que han sub-desempeñado. A continuación, los países indochinos que han registrado un crecimiento del PIB per cápita peor que el resto de los países del SAS son Vietnam y Tailandia. Aunque no es el enfoque principal del estudio empírico, es interesante remarcar que los países del norte que han registrado los peores desempeños son los asiáticos, Japón, Taiwán, Hong Kong y Corea del Sur. Aquí notamos, de nuevo, que estos países asiáticos son los que han dado al mundo en desarrollo el fenómeno del “milagro asiático”. Estos países que están creciendo por debajo de sus potenciales demográficos, aún no han aprovechado todos estos potenciales, porque el

crecimiento se debe, en mayor parte, a la expansión de la fuerza laboral y no de la productividad.

8.1.6 Análisis regional

Hemos visto en los modelos de regresión de las tablas 8.4 y 8.5, que las variables regionales incluidas en los modelos II y IV, que diferencian los países de la muestra por regiones, principalmente en SEP, SAM y SAS, son en general estadísticamente significativas en el análisis del PIB per cápita. Aquí queremos remarcar que el norte es la región de referencia por lo que ésta no se incluye en el análisis. El signo negativo en el parámetro de las variables SEP y SAM muestra que la tasa de crecimiento del PIB per cápita de estas regiones es inferior a la del norte, una vez controlada la tasa de crecimiento del PIB per cápita por el resto de variables explicativas incluidas en el análisis, en otras palabras, bajo la condición “ceteris paribus”. En concreto, se observa que la tasa de crecimiento anualizada del PIB per cápita del SEP es cinco puntos porcentuales más baja que la del norte durante el período 2000 y 2008, mientras que la del SAM resulta tres puntos porcentuales inferior.

En efecto, es interesante ver que a pesar del hecho de que el SEP (7,5%) ha registrado una mayor tasa de crecimiento del PIB per cápita anualizada que el SAM (7,3%), entre el 2000 y el 2008, tabla 8.1, al controlar por el resto de las variables incluidas en el modelo de regresión, la región del SEP empeora su posición en el análisis de diferencias regionales.

Por otro lado, en la tabla 8.1 observamos que la tasa del crecimiento del PIB per cápita anualizada del SEP y del SAM es más o menos parecida, e inferior a la del norte. Sin embargo, después de controlar por el resto de variables en el análisis de regresión, se encuentra que la diferencia de la tasa de crecimiento del PIB per cápita del SEP con el norte es cinco puntos porcentuales, mientras que la del SAM con el norte es tres puntos porcentuales, como hemos comentado al principio de este apartado. Es decir, el SEP es la región que se está distanciando más del nivel promedio de calidad de vida mundial.

Por otro lado, en el mismo análisis de regresión encontramos un hecho interesante, y es que la variable regional SAS no ha salido estadísticamente significativa. En otras palabras, la tasa de crecimiento del PIB per cápita anualizada del SAS y del norte es parecida, y esto ocurre a pesar de que las características económicas y socio-demográficas de SAS son similares a los sures.

Precisamente estas conclusiones nos dirigen a preguntarnos por qué los resultados salen de tal forma, sin tener en cuenta si éstos son los esperados o no. Por ello el paso siguiente es buscar los factores diferenciales entre regiones que expliquen el buen comportamiento de SAS y el mal desempeño de SEP. Esas diferencias las encontraremos tanto en factores institucionales como variables de entorno de mercado, tal y como comentamos a continuación.

8.2 Factores diferenciales del crecimiento regional

Este apartado se pone como objetivo encontrar y entender los factores que diferencian los sures, uno de otro, y que a su vez expliquen las diferencia en el crecimiento del PIB per cápita. Si en primera instancia, la respuesta parece simple y directa, aún así un análisis detallado es necesario.

8.2.1 Nivel de desarrollo inicial del PIB per cápita del año 2000

Antes de todo, es lógico suponer que el alto crecimiento del PIB per cápita del SAS está relacionado con su nivel de partida. En efecto, el SAS tiene el menor PIB per cápita entre los sures, como hemos visto también anteriormente en el capítulo 3; esto debería implicar un proceso de convergencia que hace que las regiones con un bajo nivel de desarrollo económico crezcan más que aquellas con niveles más altos. Proceso que, entonces permite reducir las diferencias en el nivel de desarrollo económico entre las regiones. En la tabla 8.7 presentamos las estadísticas descriptivas del PIB per cápita en 2000 y 2008 para cada región de los sures.

Tabla 8.7 Estadísticos descriptivos de la tasa de crecimiento del PIB per cápita anualiza en 2000 y 2008

		Total muestra		Muestra sin Israel	
		PIBpc en 2000	PIBpc en 2008	PIBpc en 2000	PIBpc en 2008
Media	SEP	4.294	6.999	2.493	4.592
	SAM	4.297	7.241	4.297	7.241
	SAS	1.410	3.025	1.410	3.025
Desviación típica	SEP	6.006	8.324	2.023	3.574
	SAM	3.536	4.981	3.536	4.981
	SAS	1.416	2.785	1.416	2.785
Coefficiente de variación	SEP	1,40	1,19	0,81	0,78
	SAM	0,82	0,69	0,82	0,69
	SAS	1,00	0,92	1,00	0,92

Fuente: Naciones Unidas (UNCTAD)

Los resultados mostrados se separan en dos partes, una con la muestra total de los países de los sures divididos por regiones, SEP, SAM y SAS, y la otra con la misma muestra pero sin Israel dado que su PIB per cápita es superior a 20.000 \$EEUU, inclusión que solo elevaría la dispersión en la región del SEP. En las dos muestras, el SAS registra un nivel del PIB per cápita más bajo que los otros sures en ambos años 2000 y 2008; hecho que por sí solo justifica sus mayores tasas de crecimiento. No obstante, el análisis no explica por qué el SAM siendo el área más desarrollada, cuyo PIB per cápita es el mayor entre los sures, no registra las menores tasas de crecimiento en los resultados de la regresión, tabla 8.7, ni tampoco explica porque el SEP registra las menores tasas de crecimiento respecto a los nortes distanciándose del nivel del desarrollo económico mundial.

Por otro lado, observamos una convergencia del desarrollo económico entre los países en cada región. Entre el año 2000 y 2008, el coeficiente de variación de todas las regiones ha disminuido, siendo el caso del SAM donde se registra mayor convergencia al reducirse en mayor medida su dispersión.

Para explicar las diferencias regionales en la tasa de crecimiento, se trata ahora de ver si las diferencias en el PIB por regiones son significativas o pequeñas, en cuyo caso no serían relevantes. Por

esto usamos el analisis ANOVA En la tabla 8.8, presentamos los resultados del análisis donde indicamos los niveles de significación de los siguientes contrastes:

- Contraste de Levene: permite contrastar la hipótesis nula de igualdad de varianzas en los grupos analizados.
- Contraste F: permite contrastar la hipótesis nula de igualdad de medias en los grupos analizados suponiendo igualdad de varianzas en los mismos.
- Contraste Welch y Brown-Forsythe: permite contrastar la hipótesis nula de igualdad de medias en los grupos analizados suponiendo no igualdad de varianzas en los mismos.
- Contraste Tukey: permite contrastar la hipótesis nula de igualdad de medias por pares de grupos suponiendo igualdad de varianzas en los mismos.
- Contraste Games-Howell: permite contrastar la hipótesis nula de igualdad de medias por pares de grupos suponiendo no igualdad de varianzas en los mismos.

Tabla 8.8 Niveles de significación en el análisis ANOVA para el PIB per cápita regional, 2000 y 2008

	Total muestra		Muestra sin Israel	
	PIBpc en 2000	PIBpc en 2008	PIBpc en 2000	PIBpc en 2008
Levene	0,18	0,21	0,31	0,31
F	0,27	0,26	0,07	0,07
Welch	0,01	0,04	0,02	0,03
Brown-Forsythe	0,31	0,30	0,01	0,02
Tukey				
SEP_SAM	1,00	0,99	0,29	0,28
SEP_SAS	0,36	0,37	0,79	0,79
SAM_SAS	0,26	0,23	0,11	0,11
Games-Howell				
SEP_SAM	1,00	1,00	0,15	0,21
SEP_SAS	0,35	0,38	0,46	0,62
SAM_SAS	0,01	0,03	0,01	0,03

Fuente: Elaboración propia.

Usamos un nivel de significación inferior a ϵ ¹⁶ como rechazo de la hipótesis nula. Es decir, los valores de los niveles de significación en la tabla 8.8 inferiores a ϵ (0,1), indican la existencia de diferencias estadísticamente significativas entre los niveles de desarrollo económico. Si se cumple la hipótesis de igualdad de varianzas, es decir, niveles de significación del estadístico de Levene superior a ϵ , se deberá utilizar el estadístico F en el contraste de las diferencias entre grupos, y el de Tukey en el contraste de las diferencias entre pares de grupos. En caso contrario se usarán los estadísticos de Welch y/o Brown-Forsythe en el contraste de las diferencias entre grupos, y el de Games-Howell en el contraste de las diferencias por pares de grupos.

Desde la tabla 8.8, observamos que no hay diferencias estadísticamente significativas para el total de la muestra. No obstante, por un lado, en el análisis de la muestra sin Israel, se observan diferencias importantes entre SAM y SAS, dado que los valores de los niveles de significación son muy próximos a 0,1). Mientras que, por otro lado, no se observa diferencias estadísticamente significativas entre SAS y SEP, cuyos niveles de desarrollo económico parecen más parecidos.

Para seguir profundizando en la idea de si el menor PIB pc de SAS, que resulta estadísticamente inferior al de SAM aunque similar al de SEP según los resultados del análisis ANOVA, explica el fuerte crecimiento registrado en este sur, en el siguiente análisis de regresión será incluida como una nueva variable el nivel inicial del PIB per cápita. Los datos de esta variable se han incorporado expresados en logaritmos, debido a la existencia de los procesos de convergencia ya comentados, que hacen que el crecimiento del PIB per cápita sea menor en aquellos países que parten de un nivel inicial mayor (tabla 8.9).

¹⁶ Se considera un valor de ϵ poco exigente (0,1) ya que la existencia de pocos datos en algunos de los grupos podría estar subestimando los estadísticos de contraste.

Tabla 8.9 Resultados de las regiones alternativas planteadas III

Variables	Modelo II		Modelo IV	
	B	Sg	B	Sg
(Constante)	0,202 (***)		0,198 (***)	
Log PIB pc en 2000	-0,015 (***)		-0,015 (***)	
Población (tasa de crecimiento anualizada entre 2000 y 2008)	-0,881		-1,002 (*)	
Peso población 15-64 (Diferencia en pp entre 2000 y 2008)	0,002		0,002	
Tasa de emigración 2000	0,000		0,000	
Exportaciones (tasa de cto anualizada entre 2000 y 2008)	0,294 (***)		0,288 (***)	
IED stock (tasa de cto. Anualizada entre 2000 y 2008)	0,084 (*)		0,083 (*)	
SEP	-0,063 (***)		-0,060 (***)	
SAM	-0,046 (***)		-0,044 (***)	
SAS	-0,025		-0,022	
Medidas de bondad conjunta				
R ²	0,638		0,636	
R ² corregido	0,590		0,587	

Nota: (***) nivel de confianza del 99%; (**) nivel de confianza del 95%; (*) nivel de confianza del 90%.

Fuente: Elaboración propia.

La nueva variable explicativa, Log PIB per cápita en 2000 tiene un parámetro negativo y significativo, lo que demuestra la existencia de un proceso de convergencia. Es decir, los países que tienen menor nivel del PIB per cápita son los que crecen más. No se observan diferencias importantes en los resultados de las variables no regionales. Los resultados siguen los mismos patrones, siendo la variable tasa de crecimiento de exportaciones la que más explica el crecimiento económico, seguida del stock de IDE. Por otra parte, las significatividades de los parámetros de las variables regionales no han cambiado, indicando que SEP y SAM han registrado una tasa de crecimiento del PIB per cápita significativamente inferior a la del norte y que no se observan diferencias estadísticamente significativas en SAS con respecto al norte. Sin embargo, encontramos que hay algunas diferencias en los parámetros que ahora tienden a ser mayores. Cuando se controla por el nivel inicial de desarrollo económico, es decir, teniendo en cuenta que el crecimiento de éstas regiones debería ser superior al del norte, ya que parten de unos niveles inferiores de desarrollo económico, los niveles de crecimiento de éstas regiones se distancian con el norte más que cuando no se controlaba por esta variable. En el caso del SEP el crecimiento en este análisis de regresión es seis puntos porcentuales inferior al del norte y el del SAM es 4,5 puntos porcentuales. Mientras en el caso de SAS, aunque la diferencia sigue sin ser significativa, es importante

mencionar que el nivel de significación se ha reducido hasta un 15%.

También es importante destacar que el parámetro de SAS ha cambiado de signo de positivo a negativo. La región ha crecido de manera parecida al norte, pero menos de lo que debería haber crecido teniendo en cuenta que su nivel de partida inicial es muy inferior al del norte.

En resumen, podemos extraer las siguientes conclusiones de este análisis:

- El mayor crecimiento económico de SAS frente al resto de sures podría ser justificado en parte por un menor nivel inicial. Aún así, no deberíamos asignar todo el éxito de la región a este factor, dado que el parámetro de la variable SAS sigue sin ser estadísticamente significativo.
- El crecimiento económico del SEP y SAM sigue significativamente bajo respecto al norte, incluso se aumentan las diferencias respecto a la estimación inicial; teniendo en cuenta que sus niveles de partida son muy inferiores a los del norte, deberíamos esperar mayores tasa de crecimiento debido a la existencia de procesos de convergencia.
- SEP no sigue el patrón registrado en el primer punto de estas conclusiones, ya que con un nivel de partida inferior al de SAM, debería crecer a un ritmo mayor que el de ésta. Sin embargo el parámetro de SEP todavía sale inferior al correspondiente del SAM.
- Aún con todo, el hecho de que SEP tiene un nivel de partida inferior al SAM, permite reducir las diferencias entre ambas regiones detectadas en las primeras estimaciones. Esto es así porque, aunque el SEP sigue siendo la región con el crecimiento menor con respecto al norte, su diferencia con SAM que resultaba cerca del 70% (4,5 entre 2,7) sin controlar por la variable nivel de partida, se reduce hasta casi un 40% (6,0 entre 4,4) cuando se incluye esta variable como explicativa en el modelo.

El motivo de este apartado es encontrar otros factores explicativos para justificar las diferencias regionales existentes que todavía no hemos podido justificar con el nivel de partida de desarrollo económico que sólo explica en parte la mayor tasa de crecimiento económico registrada en SAS. En este sentido, resulta interesante tener en cuenta que en las teorías del crecimiento más recientes se le da cada vez más importancia a las variables relacionadas con factores institucionales. No obstante, su inclusión en los modelos econométricos genera problemas estadísticos asociados a la endogeneidad existente entre el crecimiento y las instituciones. Debido a la dificultad que tiene encontrar variables instrumentales que limiten los efectos estadísticos que la endogeneidad genera en las estimaciones, no incorporamos estas variables en el modelo, limitándonos a realizar un análisis comparativo, a través de los valores que las variables institucionales registran en cada región.

Las variables institucionales utilizadas para detectar las diferencias regionales son:

- Libertad económica: se ha utilizado el índice de Libertad Económica publicado por el instituto Fraser que otorga valores más altos cuando los países tienen instituciones y políticas más consistentes con la libertad económica y que, por tanto, proporcionan un entorno competitivo a sus empresas que les permite comerciar y retener los ingresos derivados de sus actividades productivas. El instituto Fraser, además de publicar el índice agregado, publica también información desagregada para los siguientes indicadores de libertad económica:
 - Tamaño del gobierno
 - Marco legal y derechos de propiedad
 - Entorno monetario
 - Libertad para comerciar en el mercado internacional
 - Regulación

- Buen gobierno: para medir los niveles de gobierno de las economías se han utilizado los indicadores de gobernanza publicados por el Banco Mundial que miden seis parámetros: voz y rendición de cuentas, estabilidad política y ausencia de violencia, efectividad gubernamental, calidad regulatoria, estado de derecho y control de la corrupción. La información proveniente de las seis dimensiones se ha agregado a través de la técnica estadística de análisis factorial¹⁷, obteniéndose un único indicador, el índice de Gobernanza, donde los valores altos corresponden a una mejor gobernanza.
- Democracia: se ha utilizado el índice de democracia elaborado y publicado por The Economist Intelligence Unit, según el cual a valores altos corresponden las economías más democráticas. Además de la información para el indicador agregado publica también los datos desagregados para los siguientes indicadores de democracia:
 - Proceso electoral y pluralismo
 - Funcionamiento del gobierno
 - Participación política
 - Cultura política
 - Libertades civiles

A continuación mostramos un análisis comparativo entre regiones para los valores de los indicadores registrados en el año 2008. En los gráficos se representan los valores medios de cada indicador y de sus componentes en cada región. El área de los polígonos (regiones) representa el desarrollo institucional de cada región, de manera que las áreas más grandes se corresponden con regiones de mayor fortaleza institucional. En las tablas, presentamos los valores medios de cada indicador en cada área. Los mayores valores, o más positivos, se destacan en negrita, mientras que los valores rojos en negrita representan los menores valores o peores posiciones. A su vez, y para cada indicador, se detallan

¹⁷ El porcentaje total de varianza explicada obtenido en el análisis factorial es del 83%, con una comunalidad – o variación de cada variable individual explicada – del 61%, para la dimensión que mide la “Estabilidad política y ausencia de violencia”; 74% para la de “Voz y rendición de cuentas”; 84% en el caso de la “Calidad regulatoria”; 91% para el “Control de la corrupción”; 92% para la dimensión de “Efectividad gubernamental”; y 95% en la dimensión que se refiere al “Estado de derecho”.

los resultados de un análisis ANOVA que nos permite ver si las diferencias de medias entre regiones son estadísticamente significativas. En concreto se muestra el nivel de significación asociado al contraste ANOVA, que contrasta la hipótesis nula de igualdad de medias en las tres regiones¹⁸. Un nivel de significación inferior a epsilon, valores que aparecen en la tabla con sombreado verde, permite el rechazo de la hipótesis nula y la detección de diferencias significativas por regiones. Sin embargo, dado que el rechazo de la hipótesis nula del contraste ANOVA tan sólo permite identificar que alguna de las medias resulta estadísticamente distinta del resto, no permitiendo destacar cuál, es necesario realizar los contrastes post-hoc, en los que se contrasta la hipótesis nula de igualdad de medias entre pares de regiones¹⁹. De nuevo, para contrastar la hipótesis nula de igualdad de varianzas en los grupos se ha utilizado el estadístico Levene en todos los casos.

Aquellos indicadores en los que se detecten diferencias estadísticamente significativas entre grupos nos permiten identificar debilidades y fortalezas en cada región que podrían estar explicando las diferencias regionales en términos del crecimiento del PIB per cápita que se registra entre regiones.

8.2.2.1 Índice de Libertad Económica

La comparativa entre los sures del índice de Libertad Económica nos permiten observar el distanciamiento que presenta SEP en este indicador con respecto a los otros sures, mientras que SAM y SAS han registrado valores similares y superiores a los del SEP. Aún así, el análisis ANOVA nos confirma que dichas diferencias no salen estadísticamente significativas a nivel agregado. No obstante, el análisis por componentes demuestra importantes diferencias entre SEP y los otros sures en los indicadores de Tamaño de Gobierno y Regulación. Los resultados del análisis ANOVA confirma que esas diferencias salen significativas desde un punto de vista estadístico, por lo que podríamos decir que ambas variables atribuyen una debilidad para SEP.

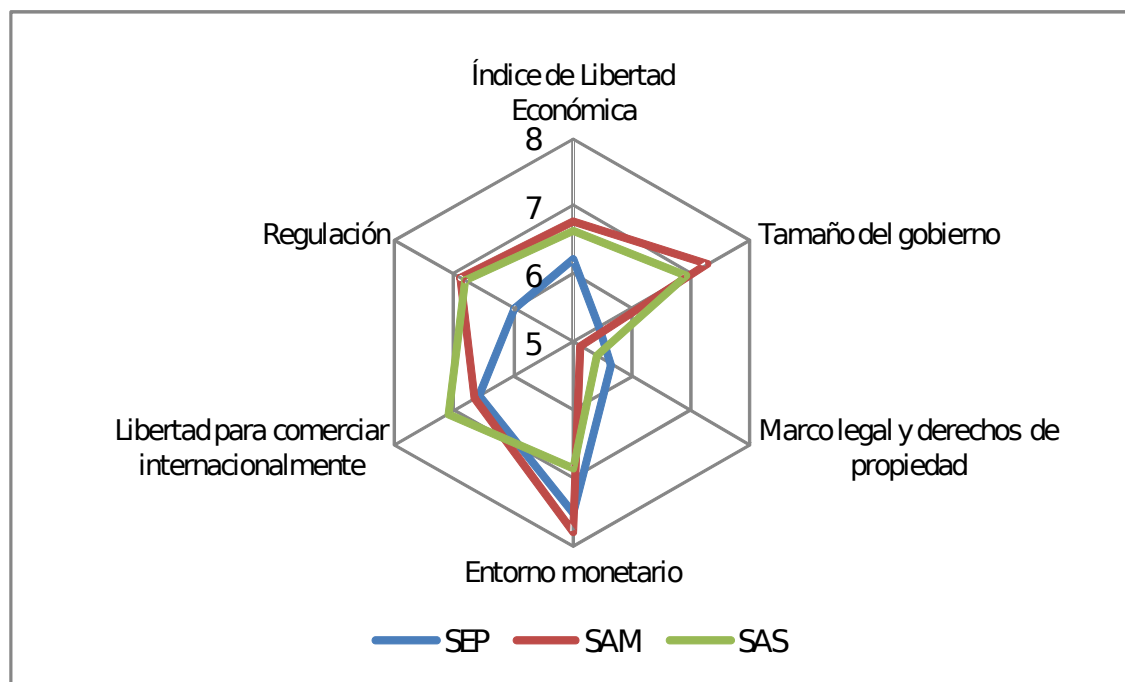
¹⁸ Se utiliza el estadístico F, cuando se cumple la hipótesis de igualdad de varianzas, y los estadístico Welch y Brown-Forsythe en ausencia del cumplimiento de esta hipótesis.

¹⁹ Para estos contrastes se utiliza el estadístico de Tukey bajo el supuesto de cumplimiento de igualdad de varianza y el estadístico Games-Howell en ausencia de este cumplimiento.

En el caso de SAS los resultados parecen mixtos. Por una parte, SAS es la región peor posicionada en el indicador de Entorno Monetario, mientras que por otra parte ha registrado el valor más elevado en Libertad para comerciar internacionalmente. Incluso así, estos valores no salen estadísticamente distinto de los otros sures según los resultados del análisis ANOVA.

De cualquier manera, los resultados demuestran que SAM es la región mejor posicionada en el indicador agregado de Libertad Económica, aunque a poca distancia de SAS en la mayoría de sus componentes.

Gráfico 8.3 Índice de Libertad Económica por regiones, 2008



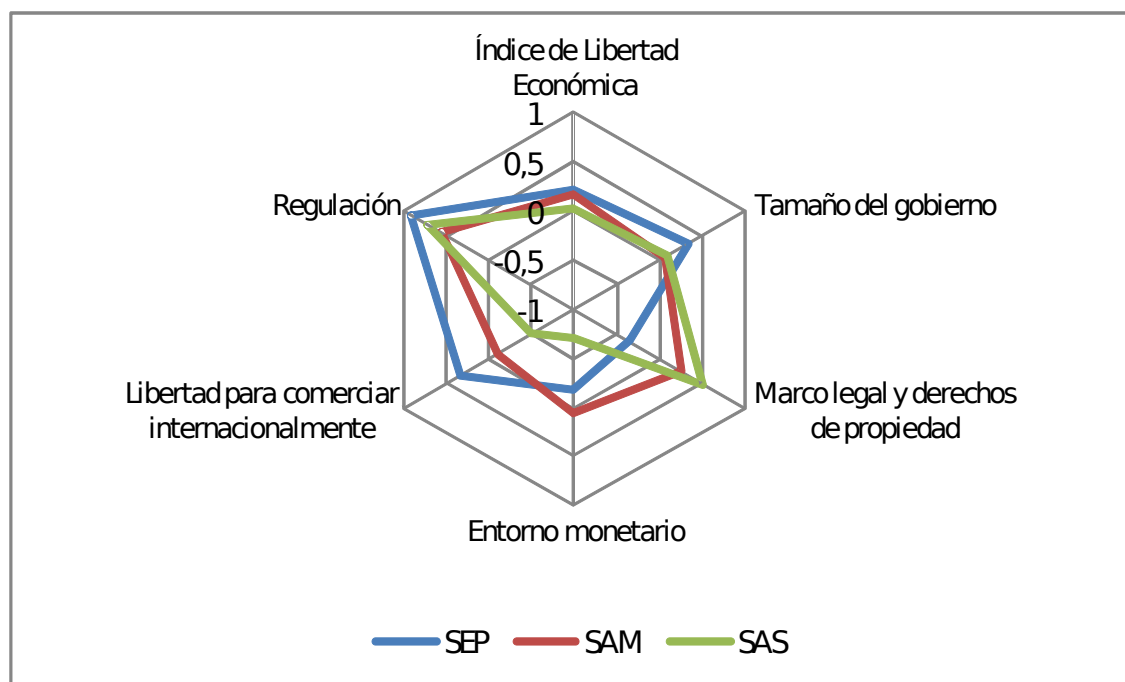
	Media			Niv. Sig. ANOVA	Niv. Sig. Pruebas Post-Hoc		
	SEP	SAM	SAS		SEP SAM	SEP SAS	SAM SAS
Índice de Libertad Económica	6,23	6,76	6,62	0,267	0,237	0,640	0,923
Tamaño del gobierno	5,47	7,31	6,94	0,006	0,004	0,115	0,814
Marco legal y derechos de propiedad	5,67	5,13	5,42	0,532	0,523	0,924	0,865
Entorno monetario	7,50	7,80	6,84	0,220	0,805	0,567	0,199
Libertad para comerciar internacionalmente	6,57	6,66	7,10	0,642	0,977	0,656	0,669
Regulación	5,97	6,90	6,82	0,106	0,091	0,314	0,987

Fuente: Instituto Fraser y Elaboración propia.

En el gráfico 8.4, presentamos el análisis para la variación que los indicadores han registrado en el período 2000 y 2008. Los resultados nos permitirán identificar aquellos indicadores en los que se han enfocado los esfuerzos de mejora institucional en cada región. En este caso, las diferencias en las variaciones de los indicadores no salen estadísticamente significativas en ningún caso. Cabe destacar que a pesar de que todas las regiones mejoraron el indicador agregado, SEP es la región que ha registrado mayores incrementos en el período de análisis. De hecho, SEP ha registrado los mayores crecimientos en todos los componentes, con la excepción de Marco Legal y Derechos de Propiedad y Entorno Monetario donde registró caídas.

Mientras en el caso del SAS, se ha registrado una caída en el indicador de Entorno Monetario que podría estar justificada por su evolución y apertura de su economía, así más vulnerable a shocks externos, particularmente en el año 2008 en que comienzo la crisis mundial. De todas formas, observamos que también se ha registrado una caída en el indicador de Libertad para comerciar internacionalmente.

Gráfico 8.4 Índice de Libertad Económica por regiones (variación entre 2000 y 2008)



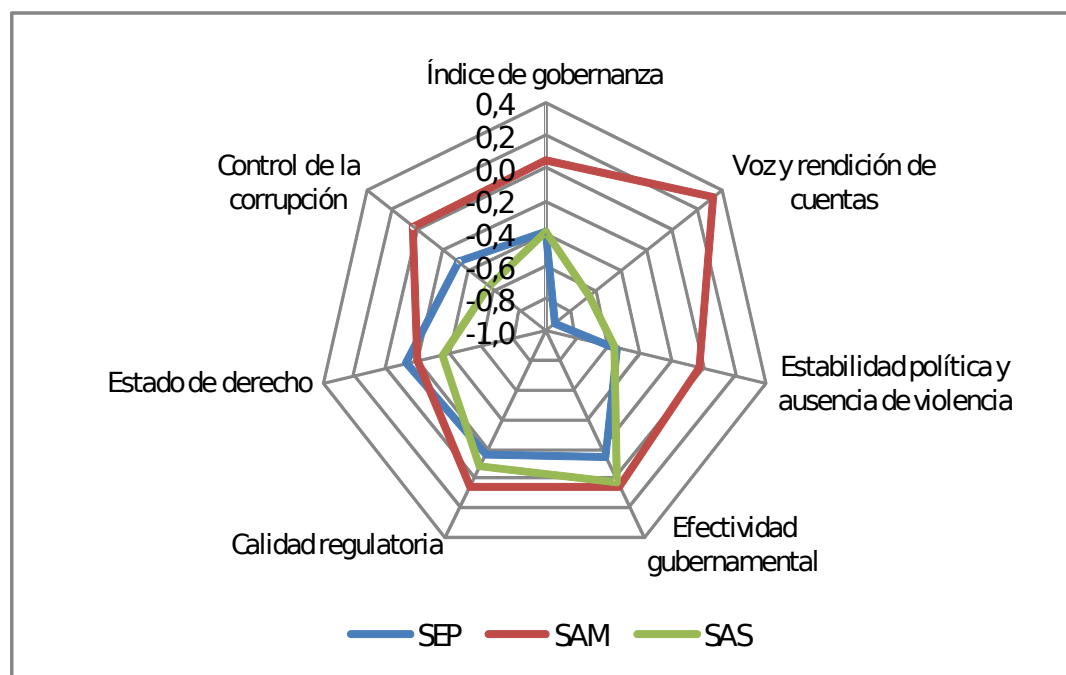
	Media			Niv. Sig. ANOVA	Niv. Sig. Pruebas Post-Hoc			
	SEP	SAM	SAS		SEP SAM	SEP SAS	SAM SAS	
Índice de Libertad Económica	0,23	0,17	0,15	0,958	0,964	0,966	0,996	
Tamaño del gobierno	0,33	0,06	0,25	0,800	0,807	0,991	0,933	
Marco legal y derechos de propiedad	-0,36	0,25	0,38	0,346	0,357	0,484	0,972	
Entorno monetario	-0,17	0,07	-0,33	0,751	0,871	0,973	0,789	
Libertad para comerciar internacionalmente	0,33	-0,09	-0,45	0,332	0,505	0,329	0,724	
Regulación	0,93	0,56	0,85	0,478	0,507	0,985	0,761	

Fuente: Instituto Fraser y elaboración propia.

8.2.2.2 Índice de Gobernanza

En este caso SAM vuelve a registrar la mejor posición en estos indicadores respecto a los otros sures, seguido por SAS y SEP, siendo esta última región la peor posicionada, aunque poco distanciada de. Las mayores distancias entre SAM y los otros sures se registran en los indicadores de Voz y rendición de cuentas y Estabilidad política y ausencia de violencia. Mientras que SAS ha registrado el valor más bajo para el indicador Control de la corrupción, aunque no distinto desde un punto de vista estadístico del de SEP, y significativamente inferior al de SAM según los resultados del análisis ANOVA mostrados en tabla 8.5.

Gráfico 8.5 Índice de Gobernanza por regiones, 2008

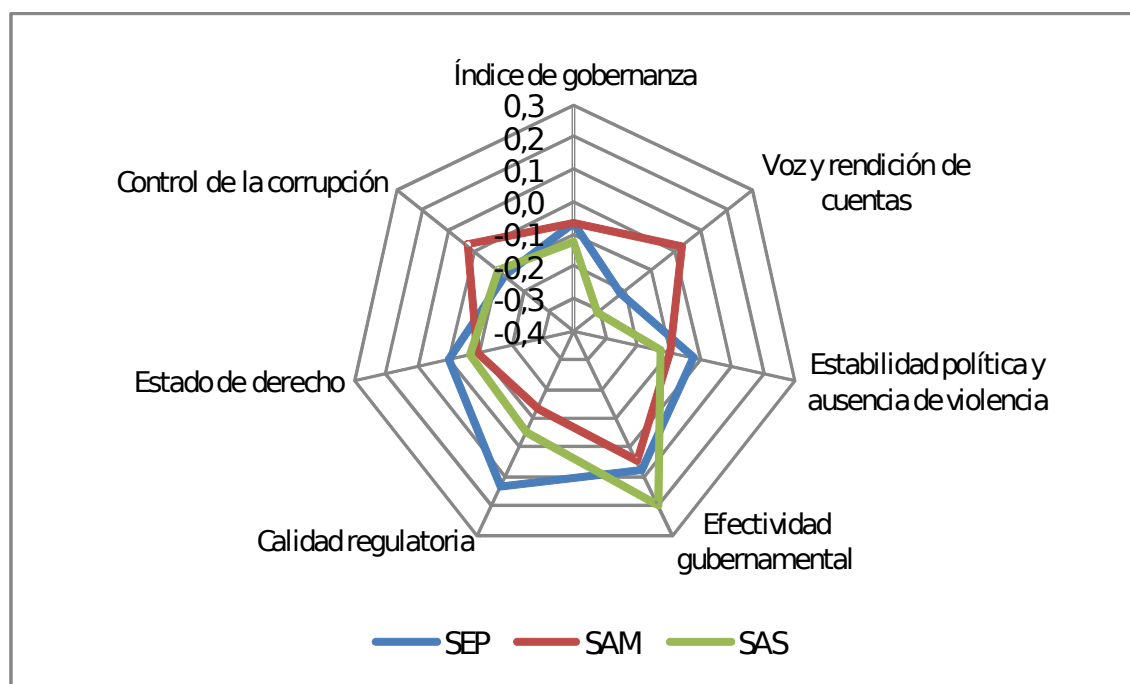


	SEP	Media SAM	SAS	Niv. Sig. ANOVA	Niv. Sig. Pruebas Post-Hoc		
					SEP SAM	SEP SAS	SAM SAS
Índice de gobernanza	-0,41	0,04	-0,39	0,047	0,148	0,996	0,145
Voz y rendición de cuentas	-0,93	0,30	-0,58	0,000	0,000	0,611	0,016
Estabilidad política y ausencia de violencia	-0,59	0,01	-0,59	0,044	0,091	1,000	0,168
Efectividad gubernamental	-0,18	0,05	-0,03	0,692	0,671	0,919	0,962
Calidad regulatoria	-0,19	0,01	-0,08	0,767	0,755	0,958	0,958
Estado de derecho	-0,15	-0,19	-0,36	0,847	0,988	0,849	0,863
Control de la corrupción	-0,32	0,05	-0,56	0,044	0,322	0,667	0,046

Fuente: Banco Mundial y elaboración propia.

El análisis de la variación registrada en los indicadores de gobernanza por regiones no nos permite ser muy optimistas, dado que todas las regiones han registrado caídas en el indicador agregado de una medida similar, ya que no se detectaron diferencias estadísticamente significativas en el análisis ANOVA. El único indicador en el que todas las regiones han registrado mejoras es el de efectividad gubernamental, cuyas variaciones son similares en todas las regiones según los resultados del análisis ANOVA. Encontramos diferencias estadísticamente significativas por regiones en el indicador de voz y rendición de cuentas, donde tanto SAS como SEP han registrado caídas, mientras que los valores del SAM siguen prácticamente inalterados. También el comportamiento regional resulta estadísticamente diferente en el indicador Calidad regulatoria donde se registra una mejora en SEP y una caída en SAM.

Gráfico 8.6 Índice de Gobernanza por regiones (variación entre 2000 y 2008)



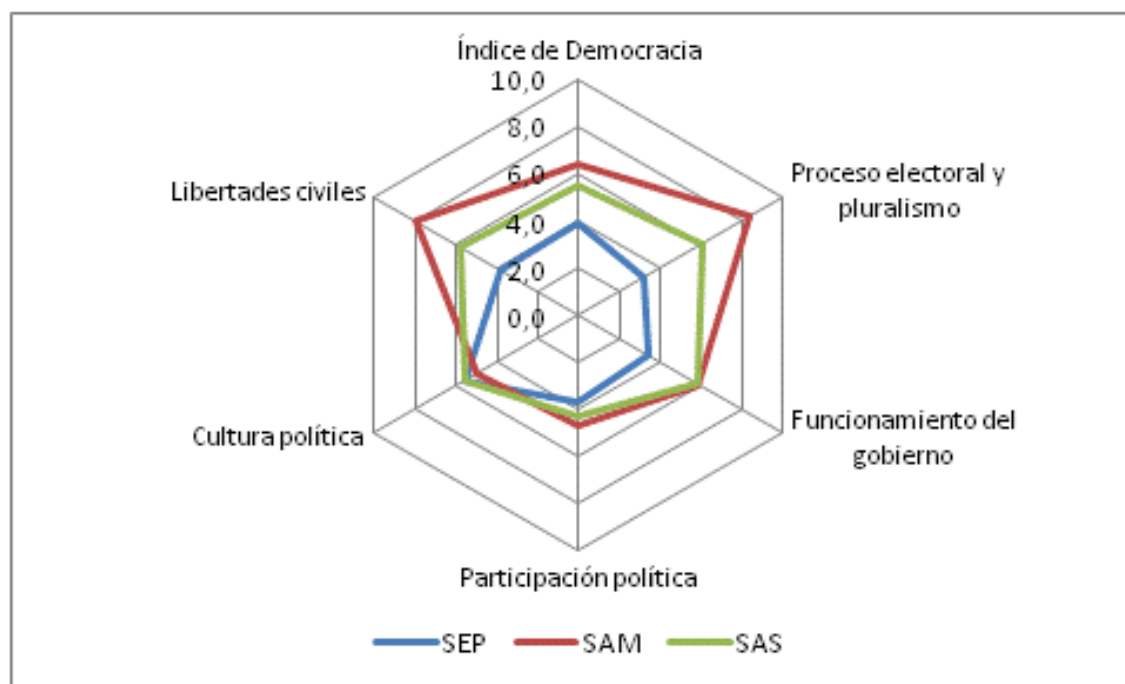
	SEP	Media SAM	SAS	Niv. Sig. ANOVA	Niv. Sig. Pruebas Post-Hoc			
					SEP	SAM	SEP	SAM
Índice de gobernanza	-0,07	-0,10	-0,12	0,919			0,917	0,977
Voz y rendición de cuentas	-0,21	0,02	-0,31	0,005	0,050		0,771	0,017
Estabilidad política y ausencia de violencia	-0,02	-0,13	-0,13	0,922	0,909		0,967	1,000
Efectividad gubernamental	0,08	0,05	0,20	0,529	0,955		0,732	0,498
Calidad regulatoria	0,13	-0,14	-0,05	0,120	0,101		0,562	0,834
Estado de derecho	0,00	-0,09	-0,07	0,778	0,758		0,915	0,991
Control de la corrupción	-0,12	0,03	-0,10	0,447	0,501		0,991	0,697

Fuente: Banco Mundial y elaboración propia.

8.2.2.3 Índice de Democracia

En relación a los indicadores de democracia, SEP destaca como la región peor posicionada, y muy distanciada de SAS y SAM, región esta última que ha registrado los mayores valores tanto en el indicador agregado como en prácticamente todos los componentes. Los componentes en los que SEP registra diferencias estadísticamente menores que los otros sures son Proceso Electoral y Pluralismo, Funcionamiento del gobierno, y Libertad Civiles. Entre SAM y SAS, aunque los valores registrados son más similares, SAM está mejor posicionado que SAS, particularmente en el indicador Proceso Electoral y Pluralismo y Libertad Civiles.

Gráfico 8.7 Índice de Democracia por regiones, 2008

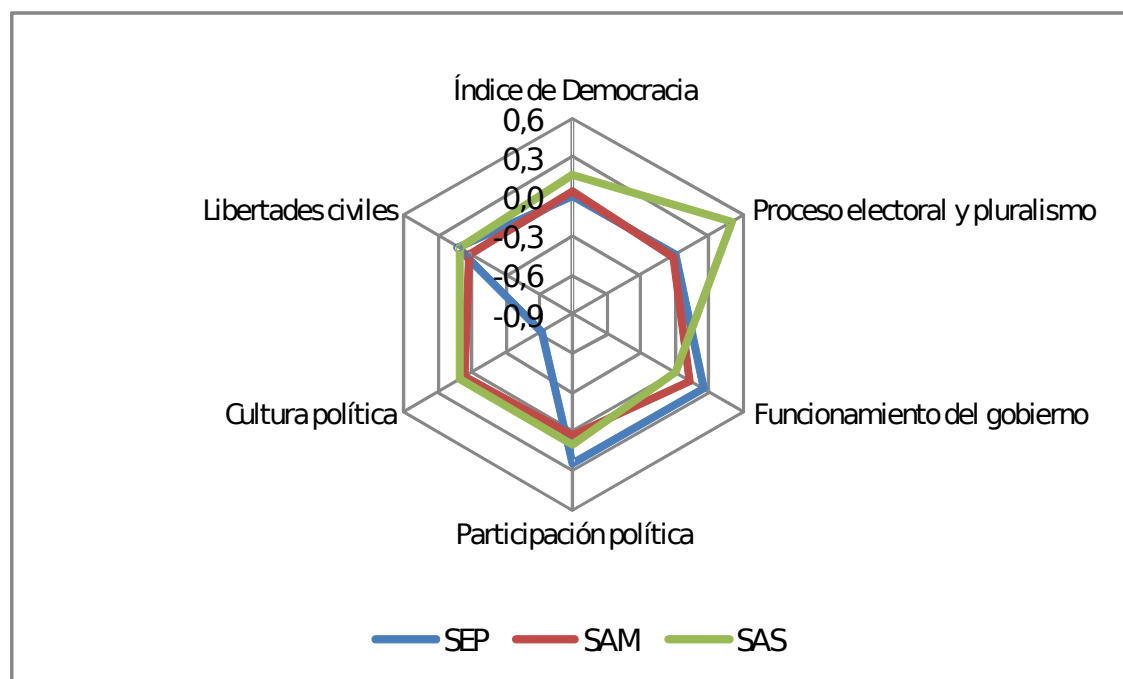


	SEP	Media SAM	SAS	Niv. Sig. ANOVA	Niv. Sig. Pruebas Post-Hoc		
					SEP SAM	SEP SAS	SAM SAS
Índice de Democracia	3,92	6,36	5,51	0,000	0,000	0,080	0,364
Proceso electoral y pluralismo	3,19	8,33	6,07	0,000	0,000	0,071	0,116
Funcionamiento del gobierno	3,38	5,89	5,84	0,000	0,000	0,009	0,996
Participación política	3,64	4,66	4,26	0,414	0,469	0,825	0,844
Cultura política	5,56	5,00	5,52	0,307	0,264	0,999	0,753
Libertades civiles	3,82	7,94	5,83	0,000	0,000	0,077	0,029

Fuente: The Economist Intelligence Unit y elaboración propia.

El análisis evolutivo para este indicador se ha realizado comparando los años 2006 y 2008 dado que no existe información publicada para años anteriores, no es posible realizar el estudio para un período temporal más amplio. Los resultados nos permiten observar, sin embargo, que SAS es la región que ha registrado mayores mejoras, mientras que en SEP el valor agregado permanece inalterado entre los años 2006 y 2008. El único componente en el que se han registrado diferencias estadísticamente significativas es en el indicador de Cultura política donde la caída de SEP contrasta con los avances que se han registrado en SAS y SAM.

Gráfico 8.8 Índice de Democracia por regiones (variación entre 2006 y 2008)



	Media			Niv. Sig. ANOVA	Niv. Sig. Pruebas Post-Hoc		
	SEP	SAM	SAS		SEP_SAM	SEP_SAS	SAM_SAS
Índice de Democracia	0,00	0,04	0,16	0,675	0,747	0,770	0,857
Proceso electoral y pluralismo	0,01	-0,02	0,50	0,454	0,952	0,645	0,614
Funcionamiento del gobierno	0,24	0,13	0,00	0,655	0,826	0,633	0,854
Participación política	0,25	0,03	0,09	0,657	0,624	0,917	0,973
Cultura política	-0,63	0,06	0,11	0,039	0,068	0,143	0,983
Libertades civiles	0,13	0,01	0,10	0,614	0,733	0,981	0,720

Fuente: The Economist Intelligence Unit y elaboración propia.

8.2.2.4 Principales conclusiones de los indicadores institucionales

SEP ha registrado la peor posición en la práctica totalidad de los indicadores analizados. En este sentido, aunque en el período de análisis entre los años 2000 y 2008 SEP ha registrado avances en términos de Libertad Económica, no ha mejorado prácticamente nada el resto de indicadores, destacando democracia, que no ha variado, y la caída registrada en gobernanza, aunque esta última también se ha registrado en los otros sures.

Por el contrario, SAM es la región mejor posicionada en los indicadores institucionales, distanciándose de los otros sures sobre todo en gobernanza.

Por su parte en SAS se han registrado valores intermedios, aunque más próximos a SAM en términos de Libertad Económica y Democracia, y más próximos a SEP en gobernanza. Es en este último aspecto donde SAS registra la peor posición de todas las regiones en algunos de sus componentes. Destacamos sobre todo su peor posición en el indicador de Control de la Corrupción. Sin embargo, en el lado positivo, SAS está bien posicionado en uno de los componentes del indicador de Libertad Económica, el relacionado con la Libertad para comerciar internacionalmente, aunque con tendencia al deterioro en el análisis evolutivo. También resulta interesante destacar que SAS es la región que observa mayores avances en los indicadores de democracia.

Con todo, SEP tiene la peor calidad institucional, con respecto a los otros sures, lo que justificaría el menor crecimiento del PIB per cápita que ha registrado frente al resto de sures. En general, un buen entorno institucional garantiza el desarrollo de la actividad económica en un entorno transparente y eficaz que permite la mejora de la calidad de vida. En el SEP la calidad de sus instituciones obstaculiza su crecimiento económico y su desarrollo.

Sin embargo, este patrón según el cual la mayor calidad institucional favorece el desarrollo de las economías, no justifica el mayor crecimiento regional del PIB per cápita de SAS frente a SAM, en la medida en que es ésta última región la que está mejor posicionada en términos institucionales. Es por tanto necesario seguir buscando nuevos factores que justifiquen el mayor crecimiento del PIB per cápita en SAS que en los otros sures, factores no asociados ni a su nivel de partida ni a la calidad de sus instituciones.

En el siguiente apartado afrontaremos este tema.

La base de datos Doing Business, elaborada por el Banco Mundial, ofrece un conjunto de indicadores. Estos miden las oportunidades ofrecidas a los emprendedores por parte de las instituciones cuantificando, bajo distintas perspectivas, los obstáculos que existen para el desarrollo de la actividad empresariales. En concreto, los indicadores se agrupan en las siguientes áreas de análisis:

- Apertura de un negocio
- Manejo de permisos de construcción
- Registro de propiedad
- Obtención de crédito
- Protección de los inversores
- Pago de impuestos
- Comercio transfronterizo
- Cumplimiento de contratos
- Cierre de una empresa

En la siguiente tabla 8.10, se muestra la posición media o ranking que ocupa cada región en cada área de análisis. Puesto que la posición 1 representa al país con mayor facilidad para hacer negocios, una menor área del polígono define a regiones con mayores facilidades en el desarrollo de la actividad empresarial.

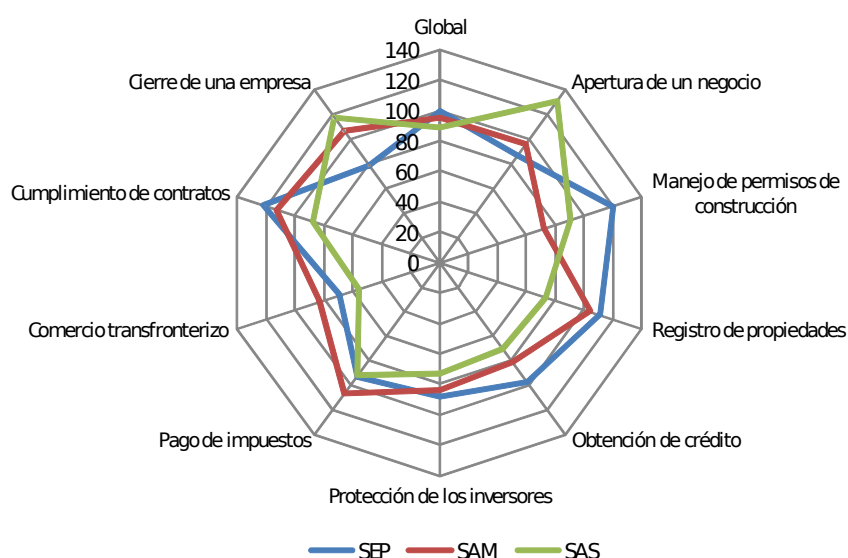
El primer eje representa el ranking global en el que SAS tiene la mejor posición al situarse en el lugar 89, distanciándose de SAM, en la posición 95, y de SEP, región peor posicionada de las tres al ocupar la posición 99. Por temas, SAS ocupa el mejor puesto en seis de los nueve temas tratados. Aunque es cierto que ninguna de las diferencias salen estadísticamente significativas, tal y como muestran los resultados del análisis ANOVA (tabla 8.11). Las mayores diferencias entre SAS y los otros sures se

encuentran en los temas relacionados con Registro de la propiedad y Comercio transfronterizo (véase tabla 8.10). También la posición de SAS resulta superior a los otros sures, aunque con menor distancia, en los temas relacionados con Obtención de crédito, Protección de los inversores, Pago de impuestos, y Cumplimiento de contratos.

En tema relativo a Permisos de Construcción, SAS queda en la segunda posición por detrás de SAM. Mientras que SAS ocupa las peores posiciones entre los sures en aquellos temas relativos a los obstáculos administrativos para la apertura y cierre de un negocio.

Tabla 8.10 Ranking de los indicadores Haciendo Negocios, 2011

	SEP	SAM	SAS
Global	100	95	89
Apertura de un negocio	87	96	132
Manejo de permisos de construcción	120	73	91
Registro de propiedades	111	104	73
Obtención de crédito	97	81	70
Protección de los inversores	88	84	73
Pago de impuestos	93	107	92
Comercio transfronterizo	70	84	56
Cumplimiento de contratos	122	113	88
Cierre de una empresa	79	107	117



Fuente: Banco Mundial y elaboración propia.

En la siguiente tabla 8.11, se presentan los resultados del análisis ANOVA resultante de comparar las medias regionales de los valores tanto para los ranking de posiciones como para cada uno de los indicadores incluidos en las agrupaciones comentadas. El detalle de lo que representa cada una de las mediciones puede encontrarse en <http://espanol.doingbusiness.org/methodology>. En general, valores altos de los indicadores deben asociarse a mayores obstáculos al desarrollo de la actividad empresarial, excepto en los casos de los indicadores que hacen referencia a Obtención de un crédito, Protección de los inversores y Tasa de recuperación (incluido en el grupo de Cierre de una empresa). En estos casos los

valores altos deben asociarse a mayores facilidades para hacer negocios. Siguiendo este criterio, las medias regionales de los indicadores aparecen en negrita, cuando corresponden a la región que más facilita el desarrollo de un negocio, y en negrita de color rojo, cuando más lo obstaculizan. En las últimas columnas de las tablas aparecen los niveles de significación del contraste de la hipótesis nula de igualdad de medias entre los tres grupos (ANOVA) o por pares de regiones (contrastes post-hoc).

Tabla 8.11 Comparación regional de los indicadores Haciendo Negocios, 2011

		SEP	Media SAM	SAS	Niv. Sig. ANOVA	Niv. Sig. Pruebas Post-Hoc		
		SEP	SAM	SAS		SEP SAM	SEP SAS	SAM SAS
TOTAL	Rank	99,5	94,9	89,0	0,894	0,957	0,884	0,946
Apertura de un negocio	Rank	87,3	96,0	131,5	0,190	0,888	0,203	0,228
	Procedimientos (número)	7,6	9,1	9,7	0,432	0,481	0,482	0,932
	Tiempo (días)	154	59,2	43,8	0,597	0,571	0,877	0,946
	Costo (% de ingreso per cápita)	25,3	34,3	35,9	0,854	0,858	0,888	0,996
	Requisito de capital mínimo pagado (% de ingreso per cápita)	57,3	5,2	16,0	0,313	0,483	0,633	0,546
Manejo de permisos de construcción	Rank	120,0	72,6	90,7	0,008	0,001	0,485	0,751
	Procedimientos (número)	21,5	16,0	18,7	0,011	0,003	0,615	0,665
	Tiempo (días)	173,3	220,2	274,8	0,632	0,821	0,604	0,809
	Costo (% de ingreso per cápita)	379,9	183,0	192,0	0,107	0,094	0,292	0,996
Registro de propiedades	Rank	111,3	104,0	73,2	0,187	0,896	0,203	0,221
	Procedimientos (número)	7,0	6,8	5,3	0,254	0,949	0,288	0,274
	Tiempo (días)	51,8	64,1	37,7	0,671	0,896	0,925	0,673
	Costo (% del valor de la propiedad)	8,1	6,2	4,5	0,391	0,595	0,367	0,723
Obtención de crédito	Rank	97,4	81,0	70,2	0,499	0,626	0,494	0,850
	Índice de fortaleza de los derechos legales (0-10)	3,6	5,7	6,0	0,070	0,072	0,148	0,959
	Índice de alcance de la información crediticia (0-6)	4,0	3,0	3,8	0,412	0,434	0,986	0,701
	Cobertura de registros públicos (% de adultos)	4,8	9,9	18,9	0,272	0,372	0,420	0,678
	Cobertura de organismos privados (% de adultos)	13,6	28,7	23,9	0,548	0,520	0,844	0,947
Protección de los inversores	Rank	87,9	84,0	73,2	0,882	0,984	0,879	0,905
	Índice de grado de transparencia (0-10)	6,8	4,0	7,2	0,004	0,001	0,956	0,155
	Índice de responsabilidad del los directores (0-10)	4,4	5,4	5,3	0,638	0,619	0,776	1,000
	Índice de facilidad para juicios de accionistas (0-10)	4,5	5,9	4,7	0,156	0,220	0,988	0,388
	Índice de fortaleza de protección de inversores (0-10)	5,2	5,1	5,7	0,673	0,986	0,806	0,647
Pago de impuestos	Rank	92,9	106,6	91,5	0,622	0,726	0,998	0,735
	Pagos (numero por año)	24,6	32,8	34,0	0,211	0,238	0,394	0,983
	Tiempo (horas por año)	279,8	278,4	330,7	0,834	1,000	0,880	0,823
	Impuesto a las ganancias (%)	15,2	21,7	20,8	0,086	0,070	0,324	0,956
	Impuestos laborales y contribuciones (%)	20,5	14,5	10,4	0,132	0,256	0,129	0,608
	Otros impuestos (%)	8,7	10,6	3,7	0,573	0,944	0,798	0,546
Comercio transfronterizo	Tasa de impuestos total (% de ganancia)	44,4	46,8	35,0	0,259	0,921	0,517	0,229
	Rank	69,6	83,6	56,3	0,246	0,635	0,795	0,262
	Documentos para exportar (numero)	6,3	6,4	6,7	0,900	0,976	0,892	0,931
	Tiempo para exportar (días)	15,3	17,5	18,5	0,676	0,725	0,699	0,955
	Costo de exportación (US\$ por contenedor)	618,6	680,4	623,5	0,829	0,924	0,999	0,812
	Documentos para importar (numero)	7,4	6,8	7,0	0,766	0,748	0,929	0,976
Cumplimiento de contratos	Tiempo para importar (días)	19,1	19,6	19,2	0,991	0,993	1,000	0,995
	Costo de importación (US\$ por contenedor)	820,3	902,3	692,0	0,453	0,951	0,841	0,442
	Rank	122,1	113,0	88,2	0,388	0,769	0,425	0,595
	Procedimientos (número)	41,4	39,8	36,8	0,402	0,800	0,374	0,546
Cierre de una empresa	Tiempo (días)	635,4	674,8	528,7	0,578	0,946	0,801	0,552
	Costo (% de cantidad demandada)	26,5	31,8	53,3	0,059	0,050	0,408	0,544
	Rank	79,1	106,9	117,2	0,320	0,378	0,365	0,886
	Tasa de recuperación (centavos por dólar)	34,1	25,9	19,9	0,401	0,560	0,389	0,781
	Tiempo (años)	3,3	3,3	4,2	0,353	0,992	0,406	0,352
	Costo (% de los bienes)	14,6	17,2	24,4	0,216	0,795	0,199	0,307

Fuente: Elaboración propia.

Como hemos comentado en el análisis gráfico de los rankings, las diferencias principales de SAS con los otros sures se registran en los indicadores relacionados con el Registro de propiedad y con el Comercio transfronterizo (véase tabla 8.10 y 8.11). En el caso de los indicadores que miden la facilidad para llevar a cabo el Registro de la Propiedad de un negocio, SAS resultó ser la región mejor posicionada en todos los indicadores (número de procedimientos, tiempo y coste), con valores muy distantes tanto de SAM como de SEP, regiones que registran valores similares en estos indicadores. En el caso del Comercio transfronterizo, a pesar de que SAS es la región mejor posicionada en el ranking, únicamente registra la mejor posición en el indicador que mide el Coste de importación, cuyo valor sale muy inferior

al registrado en los otros sures. En el resto de indicadores asociados a la importación (número de documentos y tiempo para importar) registra una posición intermedia entre SAM y SEP. Por otra parte, aunque SAS posea esta ventaja comparativa en términos de importación, no obstante, no se replica la situación cuando nos referimos a las exportaciones. En este caso, si bien registra una posición intermedia en relativo al coste, es el área peor posicionada en relación al número de documentos y tiempo para exportar.

Por otra parte existen otros dos grupos de indicadores donde la posición de SAS es también más ventajosa que la que se registra en el resto de sures. Se trata de los indicadores relacionados con la facilidad para obtener un crédito y con la protección de inversores. En ambos casos SAS ocupa la primera posición en tres de los cinco indicadores que se utilizan en cada grupo, ocupando una posición intermedia en los otros dos indicadores. En concreto destaca el índice de fortaleza de los derechos legales, cuyo valor se distancia significativamente del registrado en SEP, así como el Grado de transparencia en la protección de inversores cuyo valor se diferencia notablemente del registrado en SAM.

Con todo, podemos decir que la posición global de SAS en relación a la facilidad para llevar a cabo negocios y desarrollar la capacidad emprendedora de sus ciudadanos es más ventajosa que en los otros sures. Específicamente, destaca SAS como una región que presenta menores obstáculos administrativos para llevar a cabo el Registro de la propiedad así como para obtener un crédito, en un entorno de elevada protección y transparencia hacia los inversores. A su vez, el coste de importación resulta significativamente inferior en SAS que en los otros sures, lo que facilita la obtención de los insumos necesarios en el desarrollo empresarial.

Un análisis más detallado por países nos permite identificar a aquellos del SAS que han registrado las mejores posiciones en los indicadores analizados. En la tabla 8.12 se muestran las posiciones que ocupan en cada agrupación los países del SAS. La mayor y peor posición de cada indicador aparece sombreada en color verde y granate oscuro respectivamente, las dos siguientes posiciones se somborean en color verde y granate más claro, y las posiciones intermedias en verde y granate claro.

Tabla 8.12 Ranking por países del SAS de los indicadores Haciendo Negocios, 2011

	Camboya	Filipinas	Indonesia	Malasia	Tailandia	Vietnam
Global	147	148	121	21	19	78
Apertura de un negocio	170	156	155	113	95	100
Manejo de permisos de construcción	146	156	60	108	12	62
Registro de propiedades	117	102	98	60	19	43
Obtención de crédito	89	128	116	1	72	15
Protección de los inversores	74	132	44	4	12	173
Pago de impuestos	57	124	130	23	91	124
Comercio transfronterizo	118	61	47	37	12	63
Cumplimiento de contratos	142	118	154	59	25	31
Cierre de una empresa	183	153	142	55	46	124

Fuente: Banco Mundial

Como se puede observar, Tailandia es el país del SAS mejor posicionado. En concreto, queda en el primer lugar del ranking global, así como en todas las demás agrupaciones excepto en Registro de Propiedades, Obtención de crédito y Protección de los inversores, donde es desbancada por Malasia, país que ocupa la segunda mejor posición de la región en el ranking global.

En el otro extremo se encuentra Filipinas y Camboya. Ambos países han registrado las peores posiciones en prácticamente todos los indicadores excepto en Protección de inversores, donde Vietnam es el país peor posicionado, y Pago de impuesto y Cumplimiento de contratos donde Indonesia ocupa la peor posición.

8.3 Conclusiones: factores determinantes del crecimiento económico

En los primeros análisis empíricos, hemos encontrado que las variables o regresores que más explican el crecimiento económico medio en este trabajo con la tasa de crecimiento anualizada del PIB per cápita, son la tasa de crecimiento anualizada de exportaciones, y en menor medida la tasa de crecimiento anualizada del stock de IDE. Estos resultados confirman las conclusiones obtenidas en los capítulos anteriores, capítulos 6 y 7, donde vimos como estas dos variables justifican el desarrollo

económico desde un punto de vista teórico. Al mismo tiempo, la tasa de crecimiento anualizada de la población y la variación del porcentaje de la población en edad de trabajar son variables que tienen menos efectos sobre el crecimiento económico. Este resultado justifica que estas dos últimas variables, en comparación con las dos primeras, tienen efectos más indirectos en el crecimiento económico, incluso desde un punto de vista teórico. Remarcamos aquí que la variable tasa de emigración no ha mostrado, empíricamente, ningún efecto importante sobre el crecimiento económico (con un parámetro que aunque negativo resultó no significativo estadísticamente), aunque, en teoría, se debería observar una contracción del PIB correspondiente a la emigración; de todas formas, la ya mencionada falta de datos disponibles dificulta medir los efectos reales.

Al profundizar en el análisis, se encuentra que existen diferencias substanciales una vez que se incluyen las variables regionales en la regresión. De esta forma el SEP es la región que, una vez descontado el efecto de su elevado crecimiento de exportaciones e IDE, es la que menos crece respecto a los nortes; mientras que SAS es el área que registra mayor crecimiento económico, y de cuantía similar al registrado en los nortes.

En primera instancia, basándonos en la teoría de convergencia, el mayor crecimiento económico, que se encuentra en SAS, tiene algo que ver con su bajo nivel inicial. Sin embargo, mientras que los resultados del análisis muestran que la condición inicial explica en parte el superior crecimiento económico de SAS, no permite justificar el caso de SEP, que registrando un menor PIB pc inicial que SAM crece también menos que esta región.

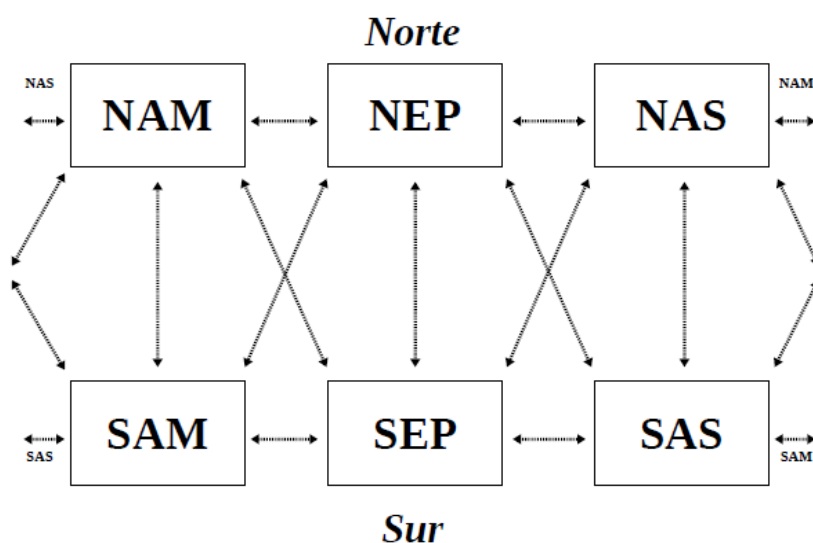
Es por tanto necesario buscar otros factores explicativos de las diferencias regionales existentes entre los sures. Al testar las diferencias regionales según los factores institucionales, se encuentra que se registran los mejores desempeños en SAM, los peores en SEP, y los intermedios en SAS aunque posicionado más hacia SAM. Estos resultados permiten justificar el menor crecimiento económico de SEP, pero no en el elevado crecimiento de SAS, área que si bien no registra malos resultados en términos institucionales, si se sitúa en una posición inferior a SAM.

Por último, hemos estudiado las diferenciales regionales relacionadas con el Entorno de mercado que facilita el desarrollo de la actividad empresarial y de la capacidad emprendedora. Es precisamente en estos aspectos donde SAS ha registrado los mejores desempeños; es decir, son estos factores los que crean mejores condiciones en SAS facilitando con ello su mayor crecimiento económico respecto a los otros sures.

Capítulo 9

Conclusiones

La pobreza y el subdesarrollo económico han sido problemas y preocupaciones en una buena parte del mundo en desarrollo, y precisamente por esta razón se habla de “mundo en desarrollo”. No obstante, a lo largo de las últimas décadas, vimos países asiáticos crecer como nunca antes, pero al mismo tiempo, también notamos que un buen número de países latinoamericanos y sur mediterráneos vieron sus crecimientos económicos estancarse. Los resultados presentados en el trabajo, en forma de literatura teórica y a través de análisis empíricos, muestran que las diferencias en el crecimiento económico en estas tres regiones en desarrollo se asocian a varios factores socio-económicos y socio-políticos; en el contexto del trabajo son factores demográficos, migratorios, comerciales, de inversión directa extranjera (IDE) y institucionales, aunque no en todos los aspectos, además de las cooperaciones norte-sur y integraciones económicas regionales.



Retomamos el esquema de los flujos económicos de los 3 MEDs que hemos visto en el capítulo 2, y observamos que en general los flujos norte-norte son más fuertes entre los 3 MEDs y que en muchos casos los flujos norte-sur son más fuertes en su propio MED que entre distintos MEDs. En otras palabras, la intensidad de los flujos económicos de los 3 MEDs está determinado principalmente por la masa de la economía y de la proximidad geográfica. Sin embargo, hay casos excepcionadas donde flujos norte-sur son más fuertes entre distintos MEDs, por ejemplo el flujo migratorio desde el SAS al NAS es menos fuerte que al NAM; esto puede relacionarse con la tradición y la cultura cerrada de los países del NAS a la influencia extranjera. Además, esta asimetría se observa en los flujos de IDE del NEP al SAM y al SAS son más fuerte que al SEP, que podemos relacionar con el ambiente de negocios.

Enseguida presentamos algunos de los resultados más relevantes por cada temas analizados.

Las tendencias económicas Como ya sabemos, las regiones más desarrolladas son los nortes, registrando mayores PIB y PIB per cápita, frente a los sures que son regiones en desarrollo, con NEP como mayor economía y SEP la menor. Los individuos en NAM son más ricos y aquellos en SAS los más pobres. Los menores nivel de desarrollo económico se encuentran en los sures, debido a sus estructuras económicas, una buena parte de las cuales están dedicadas al sector primario (entre 5% y 10%), cuyos sectores secundario y terciario producen bienes y servicios de bajo valor añadido. Con todo, se evidencia que SAS tiene un sector secundario importante dedicado a productos intermedios y de medio valor añadido, y esto claramente diferencia SAS de otros sures. De todas maneras, también encontramos que se registran mayores crecimientos económicos en los sures, en ambos términos de PIB y PIB per cápita, que en los nortes, pero solo desde el punto de vista de literatura teórica. Incluso entre los sures, se registran diferentes ritmos de crecimiento, SAS siendo el sur que ha crecido más de los otros sures. Sin duda, como los procesos de convergencia económica implican, reconocimos que los países o las regiones que han registrado un menor nivel inicial de desarrollo económico deben crecer más. Aunque no rechazamos este argumento completamente, encontramos luego en los modelos empíricos que explican en parte este fenómeno.

Población y desarrollo económico La inclusión del factor poblacional se debe principalmente al fenómeno del “milagro asiático” subrayado por Krugman (1994). Sin duda, también encontramos en el análisis teórico que el factor poblacional, como el tamaño y el crecimiento de población, tiene mucho que ver con el tamaño del economía y su crecimiento. De hecho los nortes tienen una población en edad de trabajar (15-64 años) proporcionalmente mayor que otros grupos de población de edad específica, representando más del 65% de la población total, y esto ya explica sus mayores crecimientos y niveles de desarrollo económico. Sin embargo, se encuentra que la tasa crecimiento de población de los nortes sigue muy baja, con respecto a la de los sures, y a falta de políticas para incentivar la procreación, dichos países se enfrentarán el problema de envejecimiento en el futuro cercano, y cuyo efectos económicos serán , entre lo demás, la incapacidad de mantener la fuerza laboral.

Por el contrario, los sures están enfrentándose a un problema completamente contrario. Los sures han registrado una población dependiente de niños y jóvenes proporcionalmente mayor, representando un valor próximo del 30% de la población total; es decir, los sures no consiguen aprovechar los dividendos demográficos. En este momento, las inversiones públicas y/o privadas en educación es importante para que puedan aprovechar los dividendos demográfico cuando este grupo de niños y jóvenes entren en la fuerza laboral. Incluso así, no necesariamente se obtiene un resultado positivo para el desarrollo económico. Lo que hemos notado en el SEP es que, a pesar de su fuerza laboral, su crecimiento económico se registra menor que a los de los otros sures, situación económica que se atribuye a falta de puestos de trabajo creados para absorber la totalidad de la fuerza laboral, es decir desempleo. No obstante, el asunto más importante para el SEP, es el actual desempleo seguido por el mismo problema pero de forma inminente, es decir en la forma de la población de niños y jóvenes que entrando en el mercado de trabajo podría agravar la situación económica. Por otro lado, entonces, es necesario tomar políticas, al mismo tiempo, que desincentivan la procreación y/o expandir el mercado de trabajo tanto en el sector público como en el privado y creando puestos de trabajos adecuados. El fracaso de esta reformas socio-económicos empeora el problema de desempleo, que a su vez provoca en el mejor caso emigración, y/o disturbios social en el otro extremo.

Los efectos de la migración y las remesas al desarrollo económico Hemos preferido tomar el punto de vista más positivo incluso en una situación económica de un desempeño no bueno; por lo tanto optamos por ver principalmente como la emigración podría reducir los negativos efectos del desempleo sobre la economía de los países de origen de los emigrantes. Aunque desde un punto de vista de análisis estadístico el desempleo no aparece correlacionado con la tasa de emigración, no podemos negar esta relación desde un punto de vista de análisis teórico, como además mencionado en muchos trabajos existentes relacionados a este tema. Por lo menos hemos visto como en el SAM, cuyo problema de desempleo es peor que lo del NAM, se registra, y no por causalidad, la mayor tasa de emigración en los 3 MEDs, mientras que se observa que se registran mayores tasas de emigración en NEP y NAS que en sus sures, a significar, en parte, que los individuos originarios de los nortes, más ricos o incluso con mayor nivel de educación, tienen mayor capacidad de emigrar que aquellos originado de los sures, sin implicar peores situaciones económicas en los nortes. A su vez, estos resultados implican que los nortes son los destinos más importantes para los emigrantes, tanto desde los nortes como desde los sures.

La emigración, por definición, se describe como salida del país de origen de personas, y así de potencial humano y intelectual, suponiendo una peor situación económica en el país de origen respecto al lugar de destino, para aprovechar allí las mejores oportunidades económicas. Esta salida de personas, en primer lugar, reduce la fuerza laboral en el país de origen, y como visto SAM ha registrado la mayor tasa de emigración, y así podemos decir que esta región sur ha sufrido una pérdida económica, causado por la salida de cerebros. Sin embargo, el problema se vuelve más importante cuando los que emigran son aquellos con mayor nivel de educación, es decir, el problema de la fuga de cerebros, donde se registran mayores tasas emigración entre las personas con mayor nivel de educación. Como hemos destacado en el párrafo anterior el hecho de que los individuos tengan un mayor nivel de educación tiende a favorecer sus capacidad de emigrar. De todas formas, se encuentra que, en efecto, la fuga de cerebros es un problema universal. SAM donde se registra la mayor tasa de emigración también se está enfrentando con el más grave problema de la fuga de cerebros. A la falta de la disponibilidad de algunos datos relacionados a los temas del retorno de los emigrantes, no ha sido posible realizar un análisis empírico ni tampoco concluir si la fuga de cerebros es un problema temporal, si se ha convertido en la ganancia de cerebros y al final en

circulación de cerebros (mejores casos), o en el otro caso extremo si se ha transformado en la pérdida definitiva de cerebros donde los emigrantes no regresan; aún así algunas conclusiones son posibles.

Por lo menos, existen las encuestas de emigrantes realizadas por organizaciones oficiales internacionales, gracias a las cuales podemos sacar conclusiones más concretas y entender con más confianza en cual manera los emigrantes que no regresan, han apoyado el desarrollo económico en sus países de origen a través de las formaciones de asociaciones locales de inmigrantes y las diásporas financiando de proyecto de desarrollo, y formando redes de comercio y inversiones entre los países de origen y de destino.

El mismo problema para el análisis de los efectos de las remesas sobre el desarrollo económico. Desde el punto de vista del análisis teórico, la remesa es uno de los efectos más inmediatos y directos de la emigración sobre el desarrollo económico, permitiendo a los receptores incrementar sus consumos y inversiones. No obstante, se encuentra en los resultados de las encuestas publicadas en las literaturas que los consumos son de necesidades cotidianas y la mayoría de las inversiones son de baja productividad, que exigen poco conocimiento y tecnología tanto para insumo como para producción y cuya consecuencia tienen poco efectos sobre el crecimiento económico.

De cualquier manera, lo que podemos concluir de forma más estadística es sobre los flujos migratorios. Encontramos que la proximidad geográfica aparece el factor más importante que determina la intensidad de los flujos de migración, seguido por similitudes tradicionales, culturales, idiomas, relaciones coloniales y las políticas migratorias del país acogido. Se evidencia, entonces, en el análisis estadístico que la mayoría de los emigrantes originados de SAM van a los países del NAM o a los colonizadores en NEP con los que comparten culturas y lenguas similares; así también para aquellos originados de SEP hacia los países del NEP. Es aún importante destacar que los flujos migratorios en el MED-Asiático siguen insignificante, reflejando así la cultura de la región, cerrada a las influencias extranjeras, también importante ambos NAS y SAS han registrado un mayor número de propios emigrantes hacia NAM que dentro del MED. Por otra parte aparece que el MED-Asiático es más abierta a

comercio exterior y, en una menor medida, a la inversión directa extranjera (IDE), evitando la importación de culturas extranjera en sus territorios.

El comercio internacional y sus efectos sobre el desarrollo económico

Comercio es también un factor muy relacionado con el desarrollo y el crecimiento económico, según el análisis teórico y empírico. Aspecto a su vez muy asociado a la población, puesto que el segundo factor es uno de los determinantes principales de la expansión de economía, atrayendo más comercios exteriores. El obtenido signo positivo muestra valores de comercio que han crecido dos veces, al menos, en la última década en todas las regiones de los 3 MEDs, demostrando en una forma u otra un incremento de la apertura económica. A pesar de este hecho, los efectos de estas mejoras comerciales sobre el crecimiento y el desarrollo económico en los sures siguen limitados, y particularmente en SEP.

Es verdad que entre los sures, la estructura de exportación de SEP es menos diversificada, dependiendo de hasta 90% de la exportación en combustibles en algunos países del SEP. No obstante, es interesante observar que, a pesar de las estructuras económicas de los sures indican mayor concentración en el sector secundario. Resulta así que SAM y SEP, en lugar de aprovechar sus estructuras económicas para expandir sus exportaciones de productos del mismo tipo, se especializan sus exportaciones en productos primarios. De hecho, vimos una tendencia general de la caída de la exportación de productos industriales, con respecto a la de primarios en los 3 MEDs. Esto sugiere que existe un aumento de la demanda mundial de productos primarios y la subida en la participación de aquellos productos en las exportaciones es entonces la respuesta esta demanda. Uno de los otros problemas a los cuales otros sures también se enfrentan es la intensidad de la competición de la exportación de los productos industriales impuesta por los nortes, y la única ventaja que los sures posean, sin embargo, son los menores precios. Con todo, merece la pena subrayar que, además los productos industriales que exportan SAM y SEP son algo diferente a aquellos SAS exportan. Como en muchas literaturas han mencionado la existencia de un desarrollo sistema de la cadena de suministro de producción en el MED-Asiático, sugiere entonces que los productos industriales exportados del SAS son, en mayor parte, productos intermedios y de medio valor añadido, un argumento presentado en los primeros párrafos de esta conclusión final, así que

intensifica más el comercio intra-industrial y intra-empresariales. Aunque desde un punto de argumento teórico podemos concluir que este factor es lo que existe en SAS, pero no en SAM y en SEP. Aún no podemos decir completamente lo mismo desde un punto de argumento empírico, porque, de momento, no existe una base de datos sobre este tema concretamente para que podamos realizar un modelo empírico para apoyar nuestros argumentos.

De cualquier manera, es posible sustanciar con las estadísticas los flujos comerciales entre regiones en los 3 MEDs. Se encuentra que los nortes son los mayores socios comerciales, como en el argumento anterior, y donde se registran la economías de mayor tamaño y poder adquisitivo individual, más atractivos como mercados externos de exportaciones, y siendo por lo tanto la masa económica el factor más importante para determinar la intensidad de los flujos comerciales en este trabajo. Asimismo la proximidad geográfico es otro importante factor, después de la masa económica, que influye más los flujos comerciales. Sin embargo, somos muy cuidadosos en el argumento a favor del factor proximidad dado que la intensidad de los flujos comerciales podría ser alterada según el simple hecho que si existen acuerdos de comercio libre entre bloques de países, a pesar de la distancia entre ellos. Sin duda, los países vecinos tienden a agrupar juntos para formar uniones, asociaciones o bloques económicos con el fin de expandir el tamaño del mercado “interno”. Otro hecho, sin embargo, es la evolución comercial ha reducido el costo de transporte, así que haga los bienes importados menos costosos que antes y el ejemplo clásico es los productos hecho en China que aparecen en todas esquinas del mundo.

De todos modos, por lo que podemos deducir desde el análisis estadístico, lo importante es por primero el MED-Europeo, que a pesar de las iniciativas propuesta por NEP de tratar a SEP en temas económicos, apoyando la formación de una región más integrada económicamente, con el fin de lograr una región pacífica, desarrollada y segura, la relación comercial entre ambas regiones sigue débil. En el MED-Americano, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) que incluyen solo los dos países del NAM y México, solo un país entre muchos países del SAM, sin duda solo centra los flujos comerciales en esta zona de la región que a su vez distancia más algunos países situados cerca del NAM a los otros situados lejos en el SAM. No obstante, observamos que SAM es la región donde los países

comercian más uno con otro que hacia otros sures, y esto se atribuye de los bloques económicos de los países del SAM, tales como el Mercado Común del Sur (Mercosur) y la Comunidad de Caribe (CARICOM). Mientras en el MED-Asiático, solo muy recientemente que los países del NAS han firmado acuerdos bilateral de comercio libre con los países del SAS, que a su vez ha formado la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ANSA). En ausencia de acuerdos escrito, ya la existencia de una cooperación norte-sur y de una integración implícita entre los países del NAS y del SAS, lleva a cabo el desarrollo del sistema de la cadena de suministro de producción en el MED-Asiático.

Efectos de la inversión directa extranjera en el desarrollo económico Los argumentos presentados en el párrafo anterior, sobre los acuerdos de comercio libres, agrupaciones y bloques económicos, al mismo tiempo sugieren la intensificación de los flujos de inversión directa extranjera (IDE). De hecho, observamos un aumento de IDE recibida en todas las regiones en los 3 MEDs, excepto NAM, y además los sures han registrado un mayor crecimiento de IDE que los nortes. Esto demuestra que los sures son cada vez más abiertos a la IDE y/o son más atractivos para hacer IDE por explotar recursos naturales, bajo costo de producción et cetera. Aunque el sector de servicios en los sures aún recibe más atención, el sector primario también empieza a ganar importancia. En el caso de SAM, el sector de minas y canteras ha atraído la IDE, SEP en el sector de petróleo; las dos regiones resultan ser más bien dotadas en recursos naturales, pero en el caso de SAS es el sector de eléctricos y electrónicos que registra menor precio de mano de obra. Además, el mayor sector de eléctricos y electrónicos más justifica la existencia de un sector industrial de medio valor añadido en SAS, un argumento presentados anteriormente, y que a un cierto grado explica la existencia de un sistema de cadena de suministro de producción en el MED-Asiático entre los países del NAS y del SAS. Aquí cabe subrayar que tal sistema de producción encontrado en el MED-Asiático refleja a un cierto grado el llegado del modelo japonés del paradigma de ocas voladoras. También en menor medida existe tal sistema de producción pero principalmente entre EEUU y México en las industrias maquiladoras. Además, los sectores terciarios son las áreas que más atraen IDE en los nortes donde las ventajas resulta ser tanto el “patrimonio” que la especialización productiva eventual. Estos patrones de IDE, a diferencia de los comerciales, han demostrado un cierto grado de similitud en las estructuras de las economías y de la IDE de los sures, y esto refleja que uno de

los motivos principales de hacer IDE, sin tener en cuenta el nivel de desarrollo económico del país de destino, es aprovechar las ventajas comparativas o incluso las absolutas que posee el país de destino de IDE.

De todas formas, como tanto para la migración como para el comercio, los nortes son los destinos más populares para hacer IDE. Podemos argumentar en la forma teórica que los nortes son lugares donde se encuentran más estabilidad política y económica, e mejores desempeños financieros y monetarios institucionales, frente a los sures que a su vez llevan también razones históricas relacionadas con el tema de colonización. Además, el mercado de los nortes sigue siendo un factor importante de atraer IDE, donde se encuentran mayor tamaño económico y riqueza individual. Con todo, cabe notar que los países del NAS en general, por sus tradiciones y culturas cerradas, siguen limitando los influjos de IDE en su territorio, pero son unos de los mayores inversores extranjeros del mundo en los sures, en particular China continental y en menor medida Japón y Corea del Sur. De todas formas, estas explicaciones más justifican los argumentados presentados en el párrafo anterior que el motivo de hacer IDE en los sures, en la mayoría de los casos explotar recursos. Es decir, los factores principales que determinan los flujos de IDE son el mercado, en la mayoría de los casos en los nortes, y la base de recursos, en la mayoría de los casos en los sures, aunque esto no quiere decir que el factor que determinan los flujos de IDE en los nortes sea solo el mercado. En efecto, una fuerza laboral cualificada es la ventaja comparativa que tienen los nortes, aunque normalmente el costo de mano de obra también tiende a ser mayor.

Lo que está muy claro es la proximidad geográfica, a diferencia de la migración y en menor medida del comercio, juega un papel menos importante en la determinación de la intensidad de los flujos de IDE, dado que el otro motivo principal de hacer IDE cuando el comercio sale más costoso, por ejemplo por razones de impuestos o por el costo de transporte, por lo menos desde un punto de vista teórico. Los otros factores considerados en la decisión y efectos de emigración tampoco resultan muy importantes aunque no rechazamos que estos factores tengan efectos, negativos o positivos, sobre la IDE, y por lo tanto en el crecimiento y el desarrollo económico.

Factores determinantes del desarrollo económico: modelo empírico sobre crecimiento económico y factores diferenciales económicos y institucionales del crecimiento regional Desde el punto de vista teórico y estadístico, vimos que los factores socio-demográficos y socio-económicos apoyan el crecimiento y desarrollo económico a través de las interacciones. En breve, el crecimiento poblacional expande en una forma directa y indirecta la economía, mientras que la emigración principalmente debe aliviar la presión del gobierno, generando remesas y posiblemente la ganancia y circulación de cerebros; el comercio y la IDE no solo intensifica integración económica y competencia entre los países, sino también crea puestos de trabajos; todos estos a su vez genera positivos efectos sobre el crecimiento y desarrollo económico a largo plazo. Pero, después de testar todas las variables socio-demográficas y socio-económicas, los resultados del análisis empírico muestran que la tasa de crecimiento de exportaciones, y en menor medida la de IDE son factores que más explican el crecimiento económico, es decir que estas dos variables están positivamente correlacionadas con el crecimiento del PIB per cápita. Menos significativa es el incremento del porcentaje de la población en edad de trabajar sobre la población total, con la que está positivamente correlacionado, y negativamente con el crecimiento poblacional. Los resultados así obtenidos, por un cierto nivel confirman las conclusiones que hemos sacado teóricamente anteriormente.

Los resultados de los análisis de regresiones más detallados muestran que el crecimiento de la exportación de los productos primarios tiene más efectos al crecimiento económico que la exportación de productos industriales. Estos resultados claramente difieren de las conclusiones teóricas, dado que productos industriales son productos de alto valor añadido y deben generar más efectos positivos sobre el crecimiento económico. No obstante, por otro lado, existe una explicación teórica para justificar los resultados, puesto que el aumento de la demanda mundial de materias primas ha dado lugar al incremento de los precios de aquellos productos, hecho que ha generado un aumento de los ingresos. Mientras que la exportación de combustibles no resulta muy significativa como factor del crecimiento económico, resultado a su vez contradictorio, dado que, por primero, forman parte de productos primarios, y que es el producto primario que tiene mayor demanda. Aún así, se resulta que la menor significatividad de la exportación de combustibles se debe al hecho de que mayoría de los países en la muestra total no son

países productores.

Además a través del análisis regional, encontramos que SAS es la región que crece económicamente más similar al norte (que en los análisis empíricos ponemos los países de los nortes en conjunto) y a un ritmo mayor que la del SAM y del SEP. Este resultado, a su vez ha requerido profundizar el análisis a través de los otros factores institucionales, tal y como índice de Libertad Económica, índice de Gobernanza y índice de democracia, para justificar las diferencias en la tasa de crecimiento económico entre SAS y los otros sures. Sin embargo el SAS registra una menor nivel inicial del PIB per cápita, y aunque el resultado resulta bien circunstanciado para el caso de SAS, no es así ni para SEP ni para SAM.

Esto, de nuevo, nos lleva a testar las variables institucionales y las conclusiones sacadas; desde los análisis ANOVA se muestran que SEP es la región con los peores desempeños y SAM los mejores, mientras que SAS en el medio es más cerca de SAM. Este resultado claramente no explica bien la pregunta planteada. En última instancia hemos testado los factores de entorno del mercado y encontrado que este área es donde SAS ha registrado los mejores desempeños, frente a SAM y SEP, única área que diferencia SAS a los otros sures que justifique su mayor crecimiento económico.

Presentamos 3 más importantes conclusiones de este trabajo:

1. La apertura económica y el mantenimiento de un buen ambiente de negocio son esenciales para atraer más IDE y también promover el comercio, fomentando así en particular el desarrollo económico de los sures.
2. La cooperación norte-sur resulta muy importante. Además, se evidencia la importancia de establecer un sistema de la cadena de suministro de producción entre los nortes y los sures. Los países en desarrollo deben seguir tomando políticas económicas adecuadas hacia industrialización de alta tecnología y terciarización, reduciendo la dependencia en la producción primaria, diversificando la economía.

3. La fuerte cooperación norte-norte han dado poca oportunidad para el desarrollo de la cooperación norte-sur. Aunque recientemente los nortes han empezado a dar más atención a los sures, muchas de las iniciativas se dirigen a la explotación y a la seguridad del suministro de materias primas que, a su vez fomentan la primarización de los sures.

Bibliografía

1. Aboyade, Ojetunji. *Integrated Economics: A Study of Developing Economies*. Addison-Wesley Publisher: Great Britain, 1983.
2. Achy, Lachen. "Trade in North Africa: Assessing regional Intergration Potential in North Africa." Trabajo presentado en el Twenty-first Meeting of the Intergovernmental Committee of Experts (ICE), Rabat, Marruecos, el 4 – 6 abril 2006.
3. Aghrout, Ahmed. "Euro-Mediterranean Relations in Historical Perspective." En *The Euro-Mediterranean dialogue: prospect for an area of prosperity and security*, editado Giusto, Hedwig, 29-39. Roma: Solaris, 2009.
4. Akamatsu, Kaname. "A historical pattern of economic growth in developing countries". En *Journal of Developing Economies*, 1 (1) (1962): 3-25.
5. Aldrich, John. "The Discovery of Comparative Advantage." En *Journal of the History of Economic Thought* 26 (3) (2004): 379 – 399.
6. Alecu de Flers, Nicole. "EU-ASEAN Relations: The Importance of Values, Norms and Culture." Working Paper No. 1, EU Centre in Singapore, 2010.
7. Alessandrini, Sergio y Resmini, Laura. "FDI in the Mediettranean Region: a Comparison with CEE Experience." Documento de trabajo, FEMISE Research Programme, el enero 2000.
8. Alfaro, Laura. "Foreign Direct Investment and Growth: Does the Sector Matter?." Documento de trabajo, n.p. 2003.
9. Aliboni, Roberto. "EMP Approaches to Human Rights and Democracy." En *The Euro-Mediterranean Partnership: Assessing the First Decade*, edited by Fernández, Haizam Amirah y Youngs, Richard, 47-58. Barcelona: Real Elcano, 2005.
10. Alonso, José Antonio, ed. *Emigración, pobreza y desarrollo*. Madrid: Instituto Complutense de Estudios Internacionales, 2004.
11. Amirahmadi, Hooshang y Wu, Weiping. "Export Processing Zones in Asia." Working Paper Issue 84, Center for Urban Policy Research, Rutgers, the State University of New Jersey, 1994.
12. Amiti, Mary. "New Trade Theories And Industrial Location In the EU: A Survey of Evidence." En *Oxford Review of Economic Policy* 14 (2): 45 – 53.
13. Ammor, Fouad M. "Morocco's Perspectives towards the EMP." En *The Euro-Mediterranean Partnership: Assessing the First Decade*, editado Fernández, Haizam Amirah y Youngs, Richard, 149-156. Barcelona: Real Instituto Elcano/FRIDE, 2005.
14. ASEAN Secretariat. ASEAN Investment Area (AIA) Council. Consultado el 27 junio, 2010. <http://aseansec.org/19589.htm>
15. ASEAN Secretariat. ASEAN-European Dialogue. Consultado el 27 junio, 2010. <http://aseansec.org/7209.htm>
16. ASEAN Secretariat. The ASEAN Charter: Much, Much More Needs to Be Done. 2009, <http://www.aseansec.org/24130.htm> (el 28 junio 2010).
17. ASEAN. *Charter of the Association of South East Asian Nations*. 2008, <http://www.aseansec.org/ASEAN-Charter.pdf> (el 28 junio 2010).
18. Asian Development Bank. *Enhancing the Efficiency of Overseas Filipino Workers Remittances*. Manila, Asian Development Bank, 2004.

19. Asian Development Bank. *Workers' Remittance Flows in Southeast Asia*. Philippines: Asian Development Bank, 2006.
20. Assaad, Ragui and Roudi-Fahimi, Farzaneh. "Youth in the Middle East and North Africa: Demographic Opportunity or Challenge?" PRB Policy Brief, Population Reference Bureau, 2007. <http://www.prb.org/pdf07/youthinMENA.pdf>
21. Avendaño, Rolando, Bjerkhol Havro, Gøril y Santiso, Javier. "Asian Opportunities? An Outlook for Latin America Trade." OECD Emerging Markets Network Working Paper 03/2008, OECD Development Centre, el marzo 2008.
22. Ba, Alice. "The ASEAN Regional Forum: Maintaining the Regional Idea in Southeast Asia." *International Journal* LII (4) (1997): 635-656.
23. Bajo, Oscar. *Teorias del Comercio Internacional*. Barcelona: Antoni Bosch, 1991.
24. Balamoune-Lutz, Mina. "Tunisia's Development Experience: A Success Story?" UNU-WIDER Research Paper No. 2009/32, World Institute for Development Economics Research, mayo 2009.
25. Barajas, Adolf *et al.* "Do Workers' Remittance Promote Economic Growth?" IMF Working Paper 09/153, International Monetary Fund, julio 2009.
26. Barro, Robert J. "Health and Economic Growth," Trabajo preparado para el Pan American Health Organization under Contract CSA-116-96 del 02 agosto 1996, World Health Organization, noviembre 1996.
27. Bartels, Frank L. Y Vinanchiarachi, Jebamalai. "South-South Cooperation, Economic and Industrial Development of Developing Countries: Dynamics, Opportunities and Challenges." Working Paper 02/2009, United Nations Industrial Development Organization, 2009.
28. Bayou, Julien, Gouel, Christophe y Sauageot, Claude. "Projected net enrolment rates for primary-school age children in primary and secondary school and gender parity indices for 2015." Background paper preparado para el Education for All Global Monitoring Report 2006, Literacy for Life, el junio 2005.
29. Beckouche, Pierre. "Economic Integration in the Mediterranean Region, an European Imperative." En *Social Studies: Journal of Law University of Zenica* (2008). Weling Studio, pp. 7-16.
30. Beckouche, Pierre. y Guigou, Jean-Louis. "Mediterrannée: d'un Euromed en panne à une région industrielle Nord-Sud." En *Horizons Strategiques* 1 (3) (2007): 120 – 141.
31. Beine, Michel, Docquier, Frédéric y Rapoport, Hillel, "Brain drain and economic growth: theory and evidence." En *Journal of Development Economics* vol. 64 (2001): 275 – 289.
32. Ben Jelili, Riadh. "The Arab Region's Unemployment Problem Revisted." Working Paper API/WP 1015, The Arab Planning Institute, n.d.
33. Berthélemy, Jean-Claude y Démurger, Sylvie. "Foreign Direct Investment and Economic Growth: Theory and Application to China." En *Review of Development Economics* 4(2) (2000): 140 – 155.
34. Bhattacharya, Rina y Wolde, Hirut. "Constraints on Trade in the MENA Region." IMP Working Paper WP/10/31, International Monetary Fund, el febrero 2010.
35. Bicchi, Federica. "Euro-Mediterranean Relations in Historical Perspective." En *The Euro-Mediterranean dialogue: prospect for an area of prosperity and security*, edited Giusto, Hedwig, 14-20. Rome: Solaris, 2009.
36. Bjorvatn, Kjetil. "FDI in LDCs: Facts, theory and empirical evidence." Working Paper No 47/00, SIØS – Centre for International Economics and Shipping, noviembre 2000.
37. Blonigen, Bruce A. "A Review of the Empirical Literatura on FDI Determinants." Trabajo presentado en el International Atlantic Economic Society seccion at the 2005 conference in Philadelphia, PA., EEUU, 2005.
38. Bloom, David E., Canning, David y Sevilla, Jaypee. *The Demographic Dividends: A New Perspective on the Economic Consequences of Population Changes*. Santa Monica: Rand, 2003.
39. Bradatan, Cristina. and Landale, Nancy. "Does Migration Influence Fertility? A Case Study." Trabajo presentado en el annual meeting of the American Sociological Association, Montreal Convention Center, Montreal, Quebec, Canada, el 10 agosto, 2006.
40. Brainerd, Elizabeth. "Human Development in Eastern Europe and the CIS Since 1990." Human Development Research Paper 2010/16, United Nations Deelopment Programme, 2010.

41. Braudel, Fernand. *El Mediterráneo en tiempos de Felipe II* Madrid: Fondo de Cultura Económica de España, 2001.
42. Bredeloup, Sylvie y Pliez, Olivier. "The Libyan Migration Corridor." Research Report Case Study EU-US Immigration Systems 2011/03, European University Institute, Robert Schuman Centre for Advanced Studies, 2011.
43. Bridges, Brian. "Europe and the Asian Crisis. Coping with Contagion." En *Asian Survey* vol. XXXIX no. 3 May/June (1999): 456-467.
44. Bruce St John, Ronald. "The Slow Pace of Reform Clouds the Libyan Succession." Paper ARI 45/2010, Real Instituto Elcano, el 22 marzo 2010.
45. Bulmer-Thomas, Victor. *The Economy History of Latin America Since Independence*. United States of America: Cambridge University Press, 1994.
46. Burfisher, Mary E., Robinson, Sherman y Thierfelder, Karen. "The Impact of NAFTA on the United States." En *Journal of Economic Perspectives* 15 (1) (2001): 125 – 144.
47. Bustelo, Pablo. *Teorias Contemporaneas del Desarrollo Economico*. Madrid: Sintesis, 1998.
48. Calcagno, Alfredo Eric y Jakobowicz, Jean Michael. *El Monólogo Norte-Sur y La Exportación de Los Países Subdesarrollados*. México: Siglo Veintiuno Editores, SA, 1981.
49. Center for Social and Economic Research. *Economic Integration in the Euro-Mediterranean Region Final Report*. Warsaw: CASE, 2009.
50. Chalamwong, Yongyuth y Rodsomboon, Sujittra. "Expanding the Number of Semi-skilled and Skilled Emigrant Workers from Southeast Asia to East Asia." En *TDRI Quarterly Review* 22 (4) (2007): 3 – 9.
51. Collyer, Michael. "The Development Impact of Temporary on southern Mediterranean Sending Countries, Contrasting Examples of Morocco and Egypt." Working Paper T6, Development Research Centre on Migration, Globalisation and Poverty, agosto 2004.
52. Comelli, Michele, Eralp, Atila y Üstün, Çiğdem , eds. *The European Neighbourhood Policy and The Southern Mediterranean: Drawing from the Lessons of Enlargement*. Ankara: Middle East Technical University Press, 2009.
53. Comisión Económica para América Latina y el Caribe. *Foreign Direct Investment in Latin America and the Caribbean*. Chile: CEPAL, 2008.
54. Cottrill, Ken y Singh Mahender. "Southeast Asia's Supply Chain Challenge: Building A Platform for Growth." Paper, MIT Global Scale Network, verano 2011.
55. Csaba, László. "How Much Trade and FDI Theories Help in Analyzing Competitiveness-Related Issues?" Trabajo presentado en el Second Lancut Forum on New Europe, n.p., el 28 – 29 abril 2006.
56. Cui, Li y Syed, Murtaza. "The Shifting Structure of China's Trade and Production." IMF Working Paper WP/07/214, International Monetary Fund, el septiembre 2007.
57. d'Entremont, Alban. *Diez temas de Demografía*. Madrid: Ediciones internacionales Universitarias, 2001.
58. De Benedictis, Luca y Tajoli, Lucia. "Economic integration, similarity and convergence in the EU and CEECs trade structures." Flowenla Discussion Paper 4, Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv (HWWA) Hamburg Institute of International Economics, 2003.
59. De Gregorio, José. "The Role of Foreign Direct Investment and Natural Resources in Economic Development." Documentos de Trabajo N° 196, Banco Central de Chile, el enero 2003.
60. de Haas, Hein. "Turning the Tide? Why 'development instead of migration' policies are bound to fail" Working Paper 2, International Migration Institute, James Martin 21st Century School, University of Oxford, el 23 mayo 2006.
61. de Saint-Laurent, Bénédict. "What Economic Future for the Southern Mediterranean Rim? The Prime Role of SMEs and their Financing." Trabajo presentado en el Tenth Mediterranean Researching Meeting, Florencia, Montecatini Terme, el 25-28 marzo 2009.
62. De Santis, Roberta. "Has Trade Structure Any Importance In The Transmission Of Currency Shock? An Empirical Applications For Central And Eastern European Acceding Countries To EU." Working Paper No. 43, Instituto Di Studi E Analisi Economica, el abril 2004.

63. Denisia, Vintila. "Foreign Direct Investment Theories: An Overview of the Main FDI Theories." En *European Journal of Interdisciplinary Studies* Issue 3 (2010): 53 – 59.
64. Deutsche Bundesbank. *The Role of FDI in Emerging Market Economies Compared to Other Forms of Financing: Past Developments and Implications for Financial Stability*. Frankfurt: Deutsche Bundesbank, 2003.
65. Directorate General of Budget, Accounting and Statistics. *Social Indicators 2009*. Taipei City: The Chinese Statistical Association, 2010. <http://www.stat.gov.tw/lp.asp?ctNode=3478&CtUnit=1033&BaseDSD=7> (el 17 enero 2011)
66. Directorate General of Budget, Accounting and Statistics. *Statistical Yearbook of The Republic of China 2009*. Taipei City: The Chinese Statistical Association, 2010. <http://eng.dgbas.gov.tw/lp.asp?CtNode=2351&CtUnit=1072&BaseDSD=36> (el 22 enero 2011)
67. Dreis-Lampen, Barbara. *ASEAN und die Europäische Union: Bestandsaufnahme und Neubewertung der interregionalen Beziehungen*. Hamburg: Mitteilungen des Instituts für Asienkunde, Nr. 287, 1998
68. Drysdale, Peter, Findlay, Christopher. "US and EU Trade Policies And East Asia." *Pacific Economic Papers* No. 353, Australia-Japan Research Centre, 2006.
69. Economic Commission for the Latin America and the Caribbean. *Characteristics of Foreign Direct Investment (FDI) in Latin America*. N.p., n.p., 1999.
70. El Jarid, Nada. "The Union for the Mediterranean: A New Framework for the Euro-Mediterranean Partnership?" Trabajo presentado en el 1st EMUNI Research Souk 2009, Alliance of Civilizations, Anna Lindh Foundation and European Training Foundation, el 9 junio 2009.
71. El-Agraa, Ali y Ardy, Brian, ed. *The European Union: Economics and Policies*. 9^a ed. New York: Cambridge University Press, 2011.
72. Escribano, Gonzalo y Lorca, Alejandro. "Economic Reform in the Maghreb: from Stabilization to Modernization." En *North Africa: Politics, Region, and the Limits of Transformation*, editado by Zoubir, Yahia H. y Amirah-Fernández, Haizam, 135-158. Londres: Routledge, 2008.
73. Escribano, Gonzalo. "Economic Reform Prospects for the Maghreb." En *The Mediterranean Review* 2(1) (2009): 1-22.
74. European Commission. *European Union Foreign Direct Investment Yearbook 2007: Data 2002 – 2005*. Luxembourg: Eurostat, 2007. http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=1996,45323734&_dad=portal&_schema=PORTAL&screen=welcomeref&open=/economy/bop&language=en&product=EU_MAIN_TREE&root=EU_MAIN_TREE&scrollto=178 (el 23 de junio 2010)
75. European Commission. *A New Partnership with South East Asia*. Communication from the the Commission, COM (2003) 399. Brussels: Commission of the European Communities, 2004.
76. European Commission. A Summary: Trade and the Barcelona process. 2006, http://www.europa.eu-un.org/articles/en/article_5835_en.htm (el 2 Febrero 2010).
77. European Commission. *Europe and Asia: A Strategic Framework for Enhanced Partnerships*. Communication from the Commission, COM (2001) 469. Brussels: Commission of the European Communities, el 4 septiembre 2001.
78. European Commission. Initiative List of Activities for the First Two Years of Implementation of the Nuremberg Declaration on an EU-ASEAN Enhanced Partnership. 2007.
79. European Commission. Nuremberg Declaration on an EU-ASEAN Enhanced Partnership. El 15 marzo 2007.
80. European Commission. *Regional Programming for Asia Strategy Document 2007-2013*. El 31 mayo 2007.
81. European Commission. South-East Asia. http://ec.europa.eu/external_relations/asia/rel/index.htm (el 31 mayo 2010).
82. European Commission. *Towards a New Asia Strategy*. 1994.
83. Eurostat. *European Union foreign direct investment yearbook 2007: Data 2001 – 2005*. 7th ed. Luxembourg, European Commission, 2007.

84. Fargues, Philippe. "The Mediterranean: A Gulf or a Bridge? Population and Migration in the Euro-Med Process," Working Paper n° 10, Kalamazoo College, Center for Western European Studies, 2003. http://www.eui.eu/Personal/fargues/Documents/Kalamazoo_2003.PDF (el 17 julio 2010).
85. Feenstra, Robert C. "Facts and Fallacies about Foreign Direct Investment," Paper, n.p., 1998.
86. Feng, Yi. *Democracy, Governance, and Economic Performance*. The United States of America: The MIT Press, 2003.
87. Fernández, Haizam-Amirah y Youngs, Richard. eds. *The Euro-Mediterranean Partnership: Assessing the First Decade*. Barcelona: Real Instituto Elcano/FRIDE, 2005.
88. Furuoka, Fumitaka. "Japan and the flying geese pattern of east asia integration." En *The Journal of Contemporary Eastern Asia*, vol. 4 no. 1 (2005). http://www.eastasia.at/vol4_1/article01.htm (el 15 octubre 2009).
89. Gabrisch, Hubert y Segnana, Maria Luigia. "Vertical and Horizontal Patterns of Intra-Industry Trade Between EU and Candidate Countries." Report, Institut Für Wirtschaftsforschung Halle – IWH, el abril 2003.
90. Galal, Ahmed, ed. *The Road Not Traveled, Education Reforms in Middle East and Africa*. Washington D. C.: The World Bank, 2008.
91. Galal, Ahmed. "The Paradox of Education and Unemployment in Egypt." Working Paper ECES-WP67, The Egyptian Centre for Economic Studies, el marzo 2002.
92. Gallina, Andrea. "Enhancing Workers' Remittances for Development in the Mediterranean Partner Countries." CARIM Analytic and Synthetic Notes 2008/01, Robert Centre for Advanced Studies, 2008.
93. Gallina, Andrea. "Migration, Financial Flows and Development in the Euro-Mediterranean Area. En *The Journal of North African Studies* 11(1) (2004): 17-34.
94. Gallina, Andrea. "The Impact of International Migration on the Economic Development of Countries in the Mediterranean Basin." Trabajo presentado en el United Nations Expert Group Meeting on International Migration and Development in the Arab Region, Beirut, Líbano, el 14-15 mayo 2006.
95. Gerlach, Andreas. *Europa und die "vier Tiger" – eine wechselseitige Herausforderung*. Bochum: Universitätsverlag Dr. N. Brockmeyer, 1993.
96. Ghilés, Francis. "Algeria: A Strategic Gas Partner for Europe." En: *Journal of Energy Security*. Issue: Febrero 2009. http://www.ensec.org/index.php?option=com_content&view=article&id=176:algeria-a-strategic-gas-partner-for-europe&catid=92:issuecontent&Itemid=341 (el 8 julio 2010).
97. Gillespie, Richard. "A 'Union for the Mediterranean'... or for the EU?" En *Mediterranean Politics*. 13 (2) (1998): 277-286.
98. Gilpin, Robert. *The Political Economy of International Relations*. New Jersey: Princeton University Press, 1987.
99. Gordon, Andrew. *Postwar Japan as history*. The United States of America: University of California Press, 1993.
100. GTZ Trade Programme. *Trade Brief: Trade in the Middle East and North Africa*. Eschborn, Alemania: Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ) mbH, 2009.
101. Guégnard, Christine, Matheu, Xavier y Shteivi, Musa. "Unemployment in Jordan." Report, The European Training Foundation, 2005.
102. Hanson, Gordon H. "Should Countries Promote Foreign Direct Investment?" Trabajo preparado para el G24 Research Program, n.p., el septiembre 2000.
103. Hanson, Gordon H. y Woodruff, Christopher. "Emigration and Education Attainment in Mexico." Paper, n.p., 2003.
104. Haque, Nadeem U. y Kim, Se-jik. "Human Capital Flight: Impact of Migration on Income and Growth." IMF Working Paper WP/94/155, International Monetary Fund, 1994.
105. Harrison, Lawrence E. y Huntington, Samuel, eds. *Culture Matters: How values Shape Human Progress*. Basic Books: New York, 2000.

106. Hatakeyama, Norobu. Publisher's Note to "FDI & Technology Transfer" En *Japan Spotlight*, July/August (2008).
107. Hatton, Timothy J. y Williamson, Jeffrey G. "Demographic and Economic Pressure on Emigration out of Africa." Discussion Paper Series IZA DP No. 250, Forschungsinstitut zue Zukunft der Arbeit Institute for the Study of Labor, el enero 2001.
108. Hirschman, Charles. "The Recent Rise in Malay Fertility: A New Trend or a Temporary Lull in a Fertility Transition?" En *Demography* 23 (2) (1986): 161 – 184.
109. Hong, Wai Mun, Lorca, Alejandro y Medina, Eva. "Economic Development in Southern Mediterranean through EU-Mediterranean Cooperation: Migration and Remittance Substitutes for FDI" Trabajo presentado en el Second International Conference on Innovation and Development in the Mediterranean Countries, Cairo, Egipto, el 13-14 diciembre 2010.
110. Hong, Wai Mun, Lorca, Alejandro V. y Medina Moral, Eva. "Southern Mediterranean Development through Trade, Foreign Direct Investment and Migration." En *Papeles de Europa*, no. 21 (2010): 3 – 18.
111. Hong, Wai Mun, Lorca, Alejandro y Medina, Eva. "Population Growth and Economic Development in Southern Mediterranean Countries: A Comparative Focus." En *The Mediterranean Review* 3(2) (2010): 41-72.
112. Hornbeck, J. F. "CARICOM: Challenges and Opportunities for Caribbean Economic Integration." CRS Report for Congress, Congressional Research Service, el 7 de enero 2008.
113. Institute for Economics & Peace. "Peace, Wealth and Human Potential." Discussion Paper, Institute for Economics & Peace, 2010.
114. Institute for Economics & Peace. *2010 Methodology, Results & Findings: Global Peace Index*. Sydney: Institute for Economics & Peace, 2010.
115. International Labour Organisation. "ILO Policy Brief on Youth Employment in Cambodia." ILO Policy Brief, International Labour Organisation, 2007.
116. International Labour Organization. "OIL policy brief on youth employment in Cambodia." OIL Policy Brief, International Labour Organization Sub Regional Office for East Asia, 2007.
117. Jongwanich, Juthathip. "Determinants of Export Performance in East and Southeast Asia." ERD Working Paper Series No. 106, Asian Development Bank, el noviembre 2007.
118. Jongwanich, Juthathip. "Workers' Remittances, Economic Growth and Poverty in Developing Asia and the Pacific Countries," Working Paper 07/01, UNESCAP, enero 2007.
119. Kabbani, Nader y Kothari, Ekta. "Youth Employment in the MENA Region, A Situational Assessment." Discussion Paper No. 0534, Social Protection, The World Bank, septiembre 2005. <http://siteresources.worldbank.org/SOCIALPROTECTION/Resources/SP-Discussion-papers/Labor-MarketDP/0534web.pdf> (el 15 julio 2010).
120. Kali, Raja, Méndez, Fabio y Reyes, Javier. "Trade Structure and Economic Growth." Paper, Department of Economics, University of Arkansas, el 5 octubre 2005.
121. Kanapathy, Vijayakumari. "International Migration and Labour Market Developments in Asia: Economic Recovery, the Labour Market and Migrant Workers in Malaysia." Trabajo preprado para el 2004 Workshop on International and Labour Markets in Asia, n.p., el 5-6 febrero 2004.
122. Kanapathy, Vijayakumari. "Managing Cross-Border Labour Mobility in Malaysia: Two Decades of Policy Experiments." Trabajo revisado despúes de presentar en el PECC-ABAC Conference on Demographic Change and International Labour Mobility in the Asia Pacific Region: Implications for Business and Cooperation, Seoul, Korea, el 25-26 marzo 2008.
123. Kasahara, Shigehisa. "The Flying Geese Paradigm: A Critical Study of its Application to East Asian Regional Development." Discussion Papers No. 169, United Nations Conference on Trade and Development, el abril 2004.
124. Kausch, Kristina. "Spain's Diminished Policy in the Mediterranean." Policy Brief No. 26. FRIDE, el 12 enero 2010.
125. Kerr, William Alexander, Perdakis, Nicholas y Yueng, May. "Towards a new era in EU-ASEAN relations." En *European Business Journal* 11 (4)(1999): 187-195.

126. Kesteloot, Hugo, Sans, Susana y Kromhout, Daan. "Dynamics of cardiovascular and all-cause mortality in Western and Eastern Europe between 1970 and 2000." En *European Heart Journal* vol. 27 (2006): 107 – 113.
127. Kheir-El-Din, Hanaa y Ghoneim, F. Ahmed. "Trade Relations Between the European Union and the Southern Mediterranean Countries: Prospects for Exports Based on the Enlargement of the European Union, the New Neighborhood Policy and the Barcelona Process." Paper, n.p., n.d.
128. Kienle, Eberhard. "Political Reform through Economic Reform? The Southern Mediterranean States Ten Years after Barcelona." En *The Euro-Mediterranean Partnership: Assessing the First Decade*, editado Fernández, Haizam-Amirah y Youngs, Richard, 23 – 34. Barcelona: Real Instituto Elcano/FRIDE, 2005.
129. Kim, Sangho, Lim, Hyunjoon y Park, Donghyun. "Could Imports Be Beneficial for Economic Growth? Some Evidence from Republic of Korea," ERD Working Paper No. 103, Asian Development Bank, octubre 2007.
130. Kirkegaard, Jacob Funk. "Offshoring, Outsourcing, and Production Relocation – Labor-Market Effects in the OECD Countries and Developing Asia." Working Paper Series WP 07-2, Peterson Institute for International Economics, el abril 2007.
131. Kohler, Hans-Peter, Billari, Francesco C. Y Ortega, José A. "Low Fertility in Europe: Casues, Implications and Policy Options." En *The Baby Bust: Who will do the Work? Who will Pay the Taxes?* Editado Harris, F.R., 40 – 109. Lanham, MD: Rowan & Littlefield Publishers, 2006.
132. Kose, M. Ayhan, Meredith, Guy M. y Towe, Christopher M. "How Has NAFTA Affected The Mexican Economy? Review And Evidence." IMF Working Paper WP/04/59, International Monetary Fund, el abril 2004.
133. Kovács, Zoltán Ákos. "Is There Any Convergence in Trade Structures Following EU Accession? - Some Trade Related Aspects of Enlargement." Trabajo preparado y presentado en el Meeting of the Association of European Conjuncture Institute (AIECE) Working Group on Longer-Term Prospects and Structural Change, Kiel, el 7 mayo 2004.
134. Krugman, Krugman. "The Myth of Asia's Miracle." En *Foreign Affairs*, 73 (1994): 62–78.
135. Krugman, Paul. "Increasing Returns and Economic Geography." En *The Journal of Political Economy*, 99 (3) (1991): 483 - 499.
136. Krugman, Paul. "Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade." En *The American Economic Review* 70 (5) (1980): 950 – 959.
137. Kulkarni, Kishore G. y Huang, Weijia. "Dualistic Economic Structure and Unemployment in China," Paper, n.p., 2006.
138. Kuznets, Simon, Quandt, Richard E. y Friedman, Milton. "Population Change and Aggregate Output" En *Demographic and Economic Change in Developed Countries*, editado Universities-National Bureau Committee for Economic Research, 340 – 367, Columbia University Press, 1960.
139. Lacoste, Yves. *Geopolitique de la Méditerranée* París: Armand Colin, 2006.
140. Landreth, Harry y Colander, David C. *Historia del Pensamiento Económico*. Madrid: McGraw-Hill/Interamericana de España, S. A., 2006.
141. Lederman, Daniel y Maloney, William F. "Trade structure and growth." Policy Research Working Paper 3023, The World Bank, abril 2003.
142. Lee, Ronald. "New Perspective on Population Growth and Economic Development." Trabajo preparado para the UNFPA plenary session on After Cairo, Issues and Challenges, Marrakesh, 2009.
143. Lintner, Bertil. "Illegal Aliens Smuggling To and Through Southeast Asia." Trabajo presentado en el European Science Foundation, Asia Committee and the Economic and Social Research Council, Budapest, el 26 – 27 mayo 2000.
144. Lipset, Seymour Martin. "Some Social Requisites of Democracy: Economic Development and Political Legitimacy." En *American Political Science Review* 53 (1959): 69-105.
145. Liu, Zhiqiang. "Foreign direct investment and technology spillovers: Theory and evidence." En *Journal of Development Economics* 85 (2008): 176 – 193.
146. Lobejon Herrero, Luis Fernando. *El Comercio Internacional*. Madrid: Ediciones Akal, 2001.

147. Loi, Cu Chi. "Impact of Economic Integration on Employment and Poverty Reduction in Vietnam." Paper n.p., n.d.
148. Lorca Corróns, Alejandro. "La "Epoca Sarko" Mediterránea." En *La Unión Europea y el Medietrráneo: Desarrollo, Comercio y Política Euromediterránea*, editado Garridor Rebolledo, Vincente and López Bueno, José Maria, 185-190. Nevada: Artes Gráficas Campillo, 2008.
149. Lorca, Alejandro and Escribano, Gonzalo. *Las economías del Maghreb*. Madrid: Piramide Economía XXI, 1998.
150. Lorca, Alejandro V. y Hong, Wai-Mun, "Los Tres Mediterraneos: Un Enfoque Comparado." En *Informacion Comercial Española: Relaciones Euromediterraneas*, no. 846 (enero-febrero) (2009): 19-32.
151. Lorca, Alejandro y Escribano, Gonzalo. "The EuroMediterranean Free Trade Ares: From Competition to Integration." Trabajo presentado en el Seventh Economic Research Forum International Conference, Amman, Jordania, el 26 – 29 octubre 2000.
152. Lorca, Alejandro, Hong, Wai Mun y Medina, Eva. "Reflexiones sobre la Pequeña y Mediana Empresa en el Mediterráneo Occidental." Trabajo presentado en el Seminario PYMES y Desarrollo Económico en el Maghreb y Oriente Medio, Sevilla, España, el 10-11 marzo 2010.
153. Lorca, Alejandro, Medina, Eva y Hong, Wai Mun. "The Spanish Presidency: Europe in Transition." Trabajo presentado en el Seminar the Spanish Presidency of the E.U.: A Mediterranean Agenda, Malta, el 18 marzo 2010.
154. Lorca, Alejandro. *Las fronteras de la UE*. Madrid: Encuentro Ediciones, 1997.
155. Lorca, Alejandro. *Tres Poderes, Tres Mares, Dos Rios*. Madrid: Encuentro Ediciones, 1996.
156. Love, Joseph L. "Raul prebisch and the origins of the doctrine of unequal exchange." En *Latin American Research Review*, 15(3) (1980): 45–72.
157. Lum, Thomas y Nanto, Dick K. "China's Trade with the United States and the World." CRS Report for Congress, Congressional Research Service, el 18 de agosto 2006.
158. Mahbubani, Kishore y Wanandi, Jusuf. "Human Rights and Democracy in the ASEAN Nations: The Next 25 Years." En *ASEAN-ISIS Monitor*, Issue No. 5 (1992): 7-17.
159. Manea, Maria-Gabriela. "Human rights and the interregional dialogue between Asia and Europe: ASEAN-EU relations and ASEM." En *The Pacific Review* 21(3)(2008): 369-396.
160. Massey, Douglas S. "Economic Development and International Migration in Comparative Perspective." En *Populaton and Development Review* 14(3) (1998): 383 – 413.
161. McGrattan, Ellen R. "Transition to FDI Openness: Reconciling Theory and Evidence." Research Department Staff Report 454, Federal Reserve Bank of Minneapolis, el enero 2011.
162. Mehrotra, Santosh y Kapoor, Sushma. "Gender Discrimination in Asia: A Regional Perspective." En *Global Social Policy* 9 (2009): 197 – 205.
163. Miroudot, Sébastien, Lanz, Rainer y Ragousis, Alexandros. "Trade in Intermediate Goods and Services." OECD Trade Policy Working Papers No. 93, OECD Publishing, el 3 noviembre 2009.
164. Mohler, Lukas y Seitz, Michael. "Eastern European Enlargment and the Effects on Traded Variety." Paper, n.p., el marzo 2009.
165. Morgan, Robert E. Y Katsikeas, Constantine S. "Theories of International Trade, Foreign Direct Investment and Firm Internationalization: A Critique." En *Management Decision* 35 (1) (1997): 68 - 78.
166. Naro, Neth. "The issues of Cambodian illegal migration to Neighboring Countries." CICIP Policy Brief No. 1, Cambodian Institute for Cooperation and Peace, 2009.
167. Neary, J. Peter. "Putting the "New" into New Trade Theory: Paul Krugman's Nobel Memorial Prize in Economics." En *The Scandinavian Journal of Economics* 111 (2) (2009): 217 – 250.
168. Niederlaender, Elodie. "Causes of death in the EU." Article 10/2006, Statistics in focus, population and social conditions, Eurostat, 2006.
169. Nunnenkamp, Peter y Spatz, Julius. "FDI and economic growth in developing economies: how relevant are host-economy and industry characteristics." En *Transnational Corporations* 13(3) (2004).

170. Nyberg Sorensen, Ninna. "Migrant remittances as a Development Tool: The Case of Morocco." Working Paper, International Organization for Migration, 2004.
171. OECD. *Latin American Economic Outlook 2011: How Middle-Class is Latin America?* OECD Development Centre, 2010.
172. Oizumi, Yoichi, Muñoz, Félix-Fernando y Encinar, María Isabel, "Estrategia Internacional de las empresas japonesas en los países del Sudeste Asiático y China." En *Papales del Este* no. 12 (2007): 1 – 21.
173. Organisation for Economic Co-operation and Development. *Foreign Direct Investment for Development – Maximising Benefits, Minimising Costs: Main Report*. Paris, OECD, 2002.
174. Orozco, Manuel. 2000. "Latino Hometown Associations as Agent of Development in Latin America." Working Paper, Inter-American Dialogue, junio 2000.
175. Ould Aoudia, Jacques. "Croissance et réformes dans les pays arabes méditerranéens." En *Notes et Etudes*. No. 28, Agence Française de Développement, 2006.
176. Ozawa, Terutomo. *Institutions, Industrial Upgrading, and Economic Performance in Japan – The 'Flying-Geese Paradigm of Catch-up Growth*. Northampton, Massachusetts: Edward Elgar Publishing, 2005.
177. Özden, Çağlar. "Brain Drain in Latin America." Trabajo presentado en el Expert Group Meeting on International Migration and Development in Latin America and the Caribbean, Mexico City, Mexico, el 30 noviembre – 2 diciembre 2005.
178. Palazuelos Manso, Enrique. y Vara Miranda, María Jesús, eds. *Grandes áreas de la economía mundial* Barcelona: Editorial Ariel S. A., 2002
179. Palmade, Vincent y Anayiotas, Andrea. "Looking Beyond the Current Gloom in Developing Countries." Note Number 27, Public Policy for the Private Sector, The World Bank, septiembre 2004.
180. Palmujoki, Eero. "EU-ASEAN relations: Reconciling two different agendas." En *Contemporary Southeast Asia* 19 3(1997): 296-312.
181. Papanastassiou, Marina. "Foreign Direct Investment and Small Countries." En *Management International Review* 49 (2009): 5 – 10.
182. Passel, Jeffrey S. y Cohn, D'Vera. "Unauthorized Immigrant Population: National and State Trends, 2010." Report, Pew Hispanic Centre, el 1 febrero 2011.
183. Payne, Anthony, ed. *The New Regional Politics of Development*. Basingstoke: Palgrave, 2004.
184. Pellegrino, Adela. "Trends in Latin American Skilled Migration: "Brain Drain" or "Brain Exchange?" En *International Migration* 39 (5) (2001): 111 – 132.
185. Peterson, Magnus. "Myanmar in EU-ASEAN relations." En *Asia Europe Journal*, 4(4)(2006): pp.563-581.
186. Petri, Peter A. "Trade Strategies for the Southern Mediterranean." Working Paper No. 127, OECD Development Centre, el diciembre 1997.
187. Pomfret, Richard. "The Impact of EEC Enlargement on Non-Member Mediterranean Countries' Exports to the EEC." En *The Economic Journal* 91 (363) (1981): 726 – 729.
188. Pontes, José Pedro. "A Theory of the Relationship between Foreign Direct Investment and Trade." Paper Instituto Superior de Economia e Gestão, n.d.
189. Potter, Robert et al. *Geographies of Development*. 2nd ed. Malaysia, Pearson Education Limited, 2004.
190. Pretzell, Klaus Albrecht. "Die ASEAN vor der ersten Gipfelkonferenz Asien-Europa." En *Südostasien aktuell*, März 1996.
191. Quilligan, James Bernard. *The Brandt Equation: 21st Century Blueprint for the New Global Economy*. Philadelphia: Brandt 21 Forum, 2002.
192. Ravenstein, Ernst Georg. "The Laws of Migration." En *Journal of the Statistical Society of London* 48 (2) (1885): 167 – 235.
193. Read, Robert. "Foreign Direct Investment in Small Island Developing States." Research Paper No. 2007/28, UNU-WIDER, mayo 2007.
194. Ricardo, David. *On the Principles of Political Economy and Taxation*. e-book, 1821. Accessed 7 September 2010.

195. Robinson, Julia. "Female Labor Force Participation in the Middle East and North Africa." Wharton Research Scholars Journal, University of Pennsylvania, el 4 enero 2005.
196. Rüländ, Jürgen. "ASEAN and the European Union: A Bumpy Inter-regional Relationship." ZEI Discussion Paper C 95, Bonn: Center for European Integration Studies, Rheinische Friedrich Wilhelms-Universität Bonn, 2001.
197. Salvucci, Richard. "Export-led Industrialization." En *The Cambridge Economic History of Latin America Volume II: The Long Twentieth Century*, editado V. Bulmer-Thomas, John H. Coatsworth, Robert, 249 – 292. New York: Cambridge University Press, 2006.
198. Sánchez, Manuel. "NAFTA's Economic Effects on Mexico." Paper 2º borrador, n.p., el 14 abril 2000.
199. Sapelli, Claudio. "The Political Economics of Import Substitution Industrialization." Documento de Trabajo N° 257, Pontificia Universidad Católica de Chile, Instituto de Economía, el Diciembre 2003.
200. Schiavone, Giuseppe, ed. *Western Europe and Southeast Asia. Cooperation or Competition?* Houndmills, Basingstoke: Macmillan, 1989.
201. Schumacher, Tobias y Hampe, Michael. "EU-ASEAN Trade Relations Between Political Rhetoric and Economic Reality." En *ASIEN*. Nr. 72, Juli 1999: 29-40.
202. Schwab, Klaus, ed. *The Global Competitiveness Report 2009-2010*. Geneva: World Economic Forum, 2009.
203. Sen, Amartya Kumar. *Development as Freedom*. New York: Oxford University Press, 1999.
204. Simon, Julian. *The Ultimate Resource*. New Jersey: Princeton University Press, 1981.
205. Sohn, Chan-Hyun y Lee, Hongshik. "Trade Structure and Economic Growth in East Asia – A New Look at the Relationship between Trade and Growth." Paper, n.p., n.d.
206. Soubbotina, Tatyana P. *Beyond Economic Growth, An Introduction to Sustainable Development*. 2nd ed. Washington, D. C.: The World Bank, 2004.
207. Stiglitz, Joseph. y Charlton, Andrew. *Fair Trade for All, How Trade Can Promote Development*. New York: Oxford University Press, 2005
208. Stocchiero, Andrea. "Fostering Egyptian local development through diasporic networks in Italy." Policy Papers, The Integrated Migration Information System Project, mayo 2004.
209. Sun, Qiang. "The Research on the Relationship Between Import Trade Structure and Economic Growth in China." Paper, n.p., n.d.
210. Thayer, Carlyle A. "Multilateral Co-operation and Building Trust: Ideas for EU-Asian Relations." En *ASIEN*, Nr. 110, Januar 2009: 73-97.
211. Thomsen, Stephen. "Southeast Asia: The Role of Foreign Direct Investment Policies in Development." Working Papers on International Investment 1999/1, OECD, 1999.
212. Tilak, Jandhyala B G. "Higher Education and Development in Asia." En *Journal of Educational Planning and Administration* XVII(2) (2003): 151 – 173.
213. Tocci, Nathalie. "Can the EU Promote Democracy and Human Rights Through the ENP? The Case for Refocusing on the Rule of Law." Trabajo presentado en el Workshop "The European Neighbourhood Policy: A Framework for Modernisation", European University Institute, el 1-2 diciembre 2006.
214. Torres Ruiz, Raquel y Lorca, Alejandro. "EU-Mediterranean Migration and Remittance Flows: A Tool for Co-development and Leveraging Foreign Direct Investment." Trabajo presentado en el Economy of the Mediterranean and the Arab World, Istanbul, Turkey, el 26-27 mayo 2006.
215. Trevino, Len J., Thomas, Douglas E. Y Cullen, John. "The Three Pillars of Institutional Theory and FDI in Latin America: An Institutionalization Process." En *International Business Review* 17 (2008): 118 – 133.
216. United Nations Conference on Trade and Development. *World Investment Directory Volume X – Africa 2008*. Geneva: UNCTAD, 2008.
217. United Nations Conference on Trade and Development. *World Investment Directory: Volume IX – Latin America and the Caribbean 2004 - Parts 1 and 2*. Geneva: UNCTAD, 2004.
218. United Nations Conference on Trade and Development. *World Investment Report 2007 – Transnational Corporations, Extractive Industries and Development*. Switzerland: UNCTAD, 2007.

219. Vázquez Barquero, Antonio. *Las nuevas fuerzas del desarrollo*, Barcelona: Antoni Bosch, Editor, S. A.: Barcelona, 2005
220. Vegara, Alfonso y D'Entremont, Alban. *Introducción al Análisis Demográfico: Un Enfoque para Urbanistas*. Pamplona: Taller de Ideas Centro de Estudios Urbanos, 1988.
211. Vere, James P. "Returns to Schooling of Increasingly-Educated Cohorts in Taiwan." Paper, n.p. El 20 agosto 2002.
212. Vietor, Richard H.K. y Veytsman, Alexander. "American Outsourcing." Paper 9-704-037, Havard Business School, el febrero 2007.
213. Villarreal, Angeles M. "NAFTA and the Mexican Economy." Paper , Congressional Research Service, el 3 junio 2010.
214. Waddington, Hugh and Sabates-Wheeler, Rachel. "How Does Poverty Affect Migration Choice? A Review of Literature," Working Paper T3, Development Research Centre on Migration, Globalisation and Poverty, diciembre 2003. http://www.migrationdrc.org/publications/working_papers/WP-T3.pdf (el 4 julio 2010).
215. Wescott, Clay y Brinkerhoff, Jennifer M., eds. *Converting Migration Drains into Gains: Harnessing the Resources of Overseas Professionals*. Manila: Asian Development Bank, 2006.
216. Wong, Siu-lun y Salaff, Janet W. "Network capital: emigration from Hong Kong." En *British Journal of Sociology* 49 (3) (1998): 358 – 374.
217. Wooding, Bridget y Moseley-Williams, Richard. *Inmigrantes haitianos y dominicanos de ascendencia haitiana en la República Dominicana*. La República Dominicana: la Cooperación Internacional para el Desarrollo y el Servicio Jesuita a Refugiados y Migrantes: 2004.
218. Yang, Emma S. y Konishi, Ayumi. *Workers' Remittance Flows in Southeast Asia*. Philippines: Asian Development Bank, 2006.
219. Yeung, May T., Perdakis, Nicholas y Kerr, William A. *Regional Trading Blocs in the Global Economy. The EU and ASEAN* Cheltenham: Edward Elgar, 1999.
220. Zeng, Douglas Zhihua. "China's Employment Challenges and Strategies after the WTO Accession." World Bank Policy Research Working Paper 3522, The World Bank, el 6 marzo 2005.
221. Zhang, Ya li. "Youth Employment in China." Trabajo presentado en el FY2004 International Labour Information Project Liaison Officer Meeting, n.p., el 26 – 27 septiembre 2004.
222. Zhao, Zhongwei y Kinfu, Yohannes. "Mortality Transition in East Asia." En *Asian Population Studies* 1 (1) (2005): 3 – 29.